

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA  
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**PROPUESTA DE UN MODELO PARA EL DIAGNÓSTICO DE LA  
GESTIÓN FINANCIERA DE UNA EMPRESA DE EDUCACIÓN  
CONTINUA CON EL FIN DE DETERMINAR LA VIABILIDAD DE  
FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EL MEJORAMIENTO DE  
SUS OPERACIONES**

Trabajo final de graduación sometido a la consideración de la Comisión del  
Programa de Estudios del Posgrado en Administración y Dirección de Empresas  
para optar al grado y título de Maestría Profesional en Finanzas

KARLA GAMBOA RAMÓN

Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica

2018

## **Dedicatoria**

A mi mamá y a mi hermana por estar a mi lado en todos los momentos importantes de mi vida y por darme su apoyo incondicional y el impulso necesario para culminar este proceso.

A mi papá, muy especialmente, porque sé que en todo momento me acompaña desde el cielo y su ejemplo de lucha, dedicación y sus deseos de superación siempre han sido un motor para mí para seguir superándome día a día.

A todas aquellas personas que estuvieron cerca de mí a lo largo de este proyecto tan importante, pero muy especialmente a Giuli quien, en todo momento y a pesar de la distancia, me ha apoyado y me ha brindado la motivación necesaria para concluir mi maestría.

## **Agradecimientos**

A Dios y a la Virgen por haberme acompañado en este nuevo proyecto que decidí emprender y quienes me han brindado la guía y la fortaleza para poder concluirlo exitosamente.

A los profesores Álvaro Trejos y Maribel Varela por la guía, la colaboración y el apoyo que me brindaron durante este proceso y por todos los aportes que realizaron para que el resultado fuera el mejor.

A José y a Magda, un agradecimiento muy especial por permitirme desarrollar este trabajo en su empresa y por la colaboración que me brindaron para realizarlo.

A todos mis compañeros de maestría, pero especialmente a Alberto, Fiorella, Hannia, Natalia y José; por todo el apoyo que siempre me brindaron, por permitirme aprender de ustedes y por el tiempo que compartimos, lo cual hizo que la maestría fuera un proceso más llevadero, divertido y mucho más fácil de lograr.

A mis jefes, compañeros de trabajo y amigos, por brindarme siempre el apoyo y la colaboración que necesité de parte de ellos para alcanzar esta meta. Sin duda alguna, esto fue de gran importancia para poder concluir exitosamente la maestría.

“Este trabajo final de investigación aplicada fue aceptado por la Comisión del Programa de Estudios de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Costa Rica, como requisito parcial para optar al grado y título de Maestría Profesional en Administración y Dirección de Empresas con Énfasis en Finanzas”.

---

MBA. Maribel Varela Fallas

**Profesora Guía**

---

MSc Álvaro Trejos Fonseca

**Lector (Profesor de Posgrado)**

---

MBA José Pablo Cordero Brenes

**Lector de Empresa**

---

M.Sc. Ridiguer Artavia Barboza

**Director Programa de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas**

---

Karla Gamboa Ramón

**Sustentante**

## Tabla de Contenidos

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimientos .....</b>	<b>iii</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>viii</b>
<b>Índice de Cuadros.....</b>	<b>ix</b>
<b>Índice de Figuras .....</b>	<b>x</b>
<b>Lista de Abreviaturas .....</b>	<b>xi</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENTORNO EN EL QUE SE DESARROLLA LA EMPRESA.....</b>	<b>6</b>
1.1 Administración Financiera .....	7
1.2 Análisis Financiero .....	7
1.2.1 Balance General .....	8
1.2.2 Estado de Resultados .....	9
1.2.3 Estado de Flujo de Efectivo .....	9
1.3 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros .....	9
1.3.1 Análisis Horizontal .....	10
1.3.2 Análisis Vertical .....	10
1.4 Razones Financieras .....	11
1.4.1 Razones de estabilidad .....	11
1.4.2 Razones de gestión o actividad .....	14
1.4.3 Razones de rentabilidad .....	17
1.5 Análisis integral de la rentabilidad .....	19
1.6 Solidez de la estructura financiera .....	22
1.7 Contextualización del entorno.....	26
1.7.1 Educación Continua: concepto y aspectos principales .....	27
1.7.2 Opciones educativas que ofrece la educación continua .....	29
1.7.3 Educación continua en Costa Rica y ejemplos de instituciones que ofrecen este tipo de educación.....	30

## **CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN, CONTEXTUALIZACIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA ACTUAL DE LA EMPRESA ..... 32**

2.1 Antecedentes .....	33
2.2 Organigrama de la empresa.....	36
2.3 Convenio con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia .....	37
2.4 Productos de la empresa .....	39
2.5 Principales clientes de la empresa .....	42
2.6 Posición en el mercado y principales competidores .....	43
2.7 Funcionamiento de la empresa .....	44
2.8 Control y gestión financiera de la empresa .....	48
2.8.1 Funcionamiento general del área financiera de la empresa.....	48
2.8.2 Principales fuentes de financiamiento de la empresa.....	49
2.8.3 Estados financieros de la empresa .....	50
2.8.4 Análisis financiero realizado por la empresa .....	51
2.8.5 Riesgo e indicadores de la empresa .....	51

## **CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA Y COMPARACIÓN CON EL MERCADO ..... 53**

3.1 Objetivo .....	53
3.2 Justificación .....	54
3.3 Generalidades del área financiera de la empresa .....	54
3.4 Estados financieros disponibles y manejo de la información.....	55
3.4.1 Balance General .....	55
3.4.2 Estado de Resultados .....	57
3.5 Información financiera de Platinum Education .....	57
3.6 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros .....	61
3.6.1 Análisis Horizontal.....	61
3.6.2 Análisis Vertical.....	66
3.7 Análisis de las razones financieras.....	70
3.7.1 Razones de estabilidad .....	71
3.7.2 Razones de gestión.....	73
3.7.3 Razones de rentabilidad .....	75
3.8 Análisis integral de la rentabilidad de la empresa .....	77
3.9 Solidez de la estructura financiera de la empresa .....	80

<b>CAPÍTULO IV. PROPUESTA DE UN MODELO PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA .....</b>	<b>86</b>
4.1 Objetivo .....	86
4.2 Justificación .....	86
4.3 Propuesta de la gestión financiera .....	87
4.4 Proyección de los estados financieros de la empresa .....	91
4.5 Propuesta de las razones financieras .....	95
4.5.1 Razones de estabilidad .....	95
4.5.2 Razones de gestión.....	97
4.5.3 Razones de rentabilidad .....	99
4.6 Propuesta para la rentabilidad de la empresa .....	102
4.7 Propuesta para la solidez de la estructura financiera .....	108
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>113</b>
5.1 Conclusiones .....	113
5.2 Recomendaciones.....	117
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>124</b>

## RESUMEN

El presente trabajo de graduación tiene como objetivo permitirle al estudiante emplear algunos de los conocimientos adquiridos a lo largo de la maestría, y al mismo tiempo poder brindarle apoyo, en este caso en el área financiera, a alguna empresa que pudiera beneficiarse de dichos conocimientos. En este caso específicamente, se realizó un análisis de la gestión financiera de una empresa costarricense de reciente creación dedicada a la educación continua en nuestro país.

Para iniciar, se introducen algunos de los conceptos teóricos que han sido fundamentales para llevar a cabo el análisis de la gestión financiera. Además, se hizo una descripción del entorno en el que se encuentra ubicada la empresa con el propósito de conocer mejor cómo es el funcionamiento de la industria a nivel general y más específicamente el de esta empresa. Dicha información es de gran relevancia, especialmente por la oferta tan amplia del mercado y la gran competencia que hay entre las diferentes instituciones dedicadas a la educación continua en Costa Rica.

En el análisis se utilizó información financiera de la empresa correspondiente a los periodos 2016 y 2017, así como el primer trimestre del 2018. Dicha información fue complementada con la información financiera de los periodos 2014 y 2015 de una empresa antecesora, dedicada a actividades muy similares, y que permitió brindar un análisis más completo de la información.

Posterior al análisis de la gestión financiera, se planteó una propuesta para mejorar aquellos aspectos que pueden optimizarse o que deben de cambiarse para que la empresa sea mucho más competitiva y rentable en el futuro. Todo esto con el propósito de que la empresa pueda tener acceso a opciones de financiamiento de largo plazo que posibiliten su desarrollo y crecimiento en un futuro cercano.



## Índice de Cuadros

Cuadro 3. 1 Balance General de los períodos 2014 a 2018.....	59
Cuadro 3. 2 Estado de Resultados de los períodos 2014 a 2018. ....	60
Cuadro 3. 3 Análisis Horizontal del balance general períodos 2014 a 2017.....	62
Cuadro 3. 4 Análisis Horizontal del estado de resultados períodos 2014- 2017. ..	65
Cuadro 3. 5 Análisis Vertical del estado de resultados períodos 2014- 2018.....	67
Cuadro 3. 6 Análisis Vertical del estado de resultados períodos 2014- 2018.....	69
Cuadro 3. 7 Razones de estabilidad para los períodos 2014- 2018.....	71
Cuadro 3. 8 Razones de gestión para los períodos 2014- 2018. ....	73
Cuadro 3. 9 Razones de rentabilidad para los períodos 2014- 2018. ....	75
Cuadro 4. 1 Balance General Proyectado para los períodos 2018 a 2022. ....	92
Cuadro 4. 2 Estado de Resultados Proyectado para los períodos 2018 a 2022. ..	94
Cuadro 4. 3 Razones de estabilidad proyectadas para los períodos 2018- 2022 .	96
Cuadro 4. 4 Razones de gestión proyectadas para los períodos 2018- 2022 .....	98
Cuadro 4. 5 Razones de rentabilidad proyectadas para los períodos 2018- 2022 .....	101

## Índice de Figuras

Figura 1. 1 Diagrama resumido de solidez financiera .....	25
Figura 2. 1 Organigrama de la empresa .....	36
Figura 2. 2 Diagrama de los principales cursos y diplomados de Platinum Education .....	40
Figura 2. 3 Calendario de actividades del 2017. ....	46
Figura 3. 1 Esquema Integral de Rentabilidad para los periodos 2014 a 2017 .....	78
Figura 3. 2 Diagrama de Solidez Financiera Dental Platinum .....	81
Figura 3. 3 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education .....	83
Figura 4. 1 Esquema Integral de Rentabilidad para los periodos 2018 a 2022 ..	106
Figura 4. 2 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education para los periodos 2018 a 2020 .....	110
Figura 4. 3 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education para los periodos 2021 a 2022 .....	111

## Lista de Abreviaturas

<b>AC</b>	Activo Circulante
<b>ALP</b>	Activo a largo plazo
<b>E</b>	Índice de endeudamiento
<b>IAP</b>	Incidencia de apalancamiento
<b>MUB</b>	Margen de utilidad bruta
<b>MUN</b>	Margen de utilidad neta
<b>MUO</b>	Margen de utilidad de operación
<b>PAT</b>	Patrimonio
<b>PC</b>	Pasivo circulante
<b>PLP</b>	Pasivo a largo plazo
<b>PMC</b>	Periodo medio de cobro
<b>PMP</b>	Periodo medio de pago
<b>RAC</b>	Rotación de activo circulante
<b>RAF</b>	Rotación de activo fijo
<b>RAT</b>	Rotación de activo total
<b>RD</b>	Razón de deuda / Efecto de apalancamiento
<b>RINV</b>	Rotación de inventario
<b>RLP</b>	Rotación del activo a largo plazo
<b>ROA</b>	Rendimiento de operación sobre activos
<b>ROE</b>	Rendimiento sobre el capital
<b>RSA</b>	Rendimiento sobre activos totales
<b>RSI</b>	Rendimiento sobre la inversión total
<b>RSP</b>	Rendimiento sobre el patrimonio
<b>TIP</b>	Tasa de interés promedio sobre las deudas

## INTRODUCCIÓN

La educación es uno de los factores más importantes e influyentes en el desarrollo de la sociedad de un país, tanto a nivel económico como social. Ésta brinda a las personas la oportunidad de adquirir conocimientos que serán fundamentales para equilibrar las desigualdades económicas, permitir la movilidad social, tener acceso a empleo o mejorar las condiciones y oportunidades laborales existentes, enriquecer la cultura y los valores, entre otros. Se ha logrado determinar que las sociedades con mayor desarrollo son aquellas que han hecho de la adquisición de conocimiento un elemento fundamental para alcanzar el progreso del país.

Debido a los elementos mencionados con anterioridad, en Costa Rica se ha prestado mucha atención a la educación superior, tanto de carácter universitario como parauniversitario. Sin embargo, un aspecto relevante es que las personas deben considerar que la educación no finaliza en el momento en el que un estudiante termina sus estudios de educación superior, ya que ante los constantes cambios que se dan en el mundo, todos los profesionales deben tener un proceso de educación constante que les permita actualizarse o adquirir conocimientos complementarios.

Lo mencionado anteriormente, ha propiciado el surgimiento de instituciones dedicadas a la educación continua que tienen como propósito complementar la formación adquirida y para esto cuentan con talleres, cursos, seminarios, diplomados y simposios, entre otros. Este tipo de instituciones ofrecen a las personas la oportunidad de adquirir o refrescar conocimientos en un área específica. Platinum Education, empresa que fue utilizada para la elaboración del presente proyecto de graduación, es precisamente una empresa dedicada a estas actividades.

Platinum Education es una pequeña empresa que inició sus operaciones en marzo del 2015 y cuenta con un convenio con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia para impartir cualquiera de los cursos que forman parte del programa de educación continua de dicha universidad. Este programa está dividido en cinco áreas distribuidas en dieciocho facultades. Las áreas comprenden: Economía y Jurídica, Salud, Infraestructura, Tecnología, Productividad y Ambiente; Artes, Cultura y Educación, y Política y Sociedad.

El convenio que tiene la empresa le permite impartir lecciones de cualquiera de las dieciocho facultades. Dentro del programa de educación continua se incluyen cursos, diplomados y programas profesionales, los cuales se diferencian entre sí por la extensión en horas que tiene cada uno.

Utilizando la información financiera de la empresa, se buscó a lo largo del proyecto de graduación, determinar la situación financiera actual y futura de la empresa con el fin de conocer si es viable solicitar fuentes de financiamiento que permitan mejorar las operaciones de la empresa Platinum Education. Lo definido anteriormente ha constituido el problema que se abordó al realizar este proyecto de graduación.

El objetivo general fue proponer un modelo para el diagnóstico de la gestión financiera de la empresa Platinum Education para determinar la viabilidad de fuentes de financiamiento que contribuyan al mejoramiento de sus operaciones.

En el primer objetivo específico se buscaba realizar una revisión de los principales conceptos teóricos y herramientas que serán necesarias para la elaboración del diagnóstico de la gestión financiera de la empresa y contextualizar el entorno en el que esta se desarrolla. Para desarrollar este objetivo, se revisaron los principales conceptos teóricos y herramientas financieras indispensables para efectuar el análisis, así como también se describió el entorno de la educación continua en Costa Rica y su importancia para los profesionales. La metodología empleada fue

una investigación de tipo documental donde se resume la información más relevante de las diferentes fuentes bibliográficas consultadas.

Como segundo objetivo se tenía el describir y contextualizar a la empresa Platinum Education para conocer sus principales características y su situación actual en materia de control y gestión financiera. Para cumplir con este objetivo, se hizo una descripción detallada de la empresa en aras de conocer a fondo sus orígenes, las actividades a las que se dedica, los tipos de diplomado que ofrece, así como el funcionamiento general de la empresa. También se detallaron los convenios que tiene con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia y cuáles son los planes futuros de la empresa, los cuales fueron de gran utilidad en el desarrollo de los siguientes objetivos, en especial para poder elaborar el análisis de los datos obtenidos y las proyecciones a cinco años, utilizadas para desarrollar el modelo de gestión financiera. El método de investigación que se utilizó para desarrollar este objetivo fue de tipo descriptivo. En este caso, se recurrió a la realización de una entrevista a uno de los dueños de la empresa para obtener gran parte de la información.

A continuación, el siguiente objetivo era analizar la información financiera de la empresa en estudio y compararla con la de otra empresa previamente existente en el mercado y con actividades similares a las que realiza Platinum Education. Como esta empresa inició sus operaciones a inicios del 2015, la información con la que se contó fue limitada. Por lo tanto, se utilizaron los estados financieros de los periodos 2015-2016, 2016-2017 y el primer trimestre del periodo 2017-2018. Esta información se complementó con la de otra empresa previamente existente, la cual estaba dedicada a actividades iguales a las de la compañía en estudio. De esta manera se pudo dar mayor relevancia al análisis y se determinó cómo ha ido cambiando el mercado y cómo ha sido el funcionamiento de Platinum Education en sus primeros años. Para poder cumplir con este objetivo se realizó una investigación de tipo analítica y exploratoria con el propósito de analizar la información financiera de ambas empresas utilizando los diferentes elementos

teóricos planteados en el objetivo uno. La técnica empleada fue de carácter documental y de campo, debido a que el análisis correspondiente se realizó con los estados financieros de ambas empresas.

Seguidamente, el cuarto objetivo buscaba proponer un modelo para la gestión financiera de la empresa con el fin de determinar la viabilidad de fuentes de financiamiento que permitan el mejoramiento de sus operaciones. El modelo se elaboró con proyecciones para los siguientes cinco años donde se pudieran verificar las propuestas que se generaron a partir del análisis efectuado con la información real de ambas empresas. En este caso, se realizó una investigación de tipo analítica e interpretativa ya que, con base en la información recopilada durante la elaboración del proyecto de graduación, se propuso un modelo para la gestión financiera de la empresa y se determinó si era viable que la misma busque fuentes de financiamiento que mejoren sus operaciones.

Finalmente, el último objetivo era establecer las principales conclusiones y recomendaciones que se generaron a partir de la realización del proyecto de investigación. Se identificaron áreas susceptibles de mejora que pueden corregirse para períodos futuros y que puedan ser determinantes en el funcionamiento posterior de la empresa. Se realizaron conclusiones y recomendaciones que serán de utilidad para Platinum Education y que le permitirán tener un funcionamiento óptimo en pro de su crecimiento futuro.

En este caso, la metodología empleada fue una investigación de tipo explicativa donde se propusieron las principales conclusiones y recomendaciones que se brindaron a la empresa para el mejoramiento de su gestión financiera. El método empleado fue de tipo inductivo, analítico y de síntesis, debido a que se utilizó la información que fue generada a través del desarrollo de los demás objetivos para brindar las conclusiones y recomendaciones.

Dentro del alcance del proyecto, dado que Platinum Education surgió posterior al cierre de otra empresa que existía anteriormente con actividades iguales a las que esta desempeña en la actualidad, se utilizó la información financiera de la empresa anterior para realizar un análisis más adecuado que permitiera evaluar cómo ha ido evolucionado el mercado y cómo ha sido el funcionamiento de la nueva empresa en comparación a la que existía anteriormente. Como ya fue mencionado, se utilizó la información financiera de los dos primeros años de operaciones de Platinum Education, correspondientes a los periodos fiscales de 2015-2016 y 2016-2017, además del primer trimestre del periodo contable 2017-2018; complementado con los periodos 2013-2014 y 2014-2015 de la empresa anterior.

En lo referente a las limitaciones encontradas para desarrollar el proyecto, estas pueden ser divididas en tres categorías. La limitación de tiempo estuvo definida por el periodo con el que se contó para elaborar el proyecto, el cual en este caso fue de ocho meses aproximadamente o lo que es equivalente a dos cuatrimestres. En lo que respecta al espacio o territorio, el proyecto se desarrolló en una empresa costarricense de reciente creación. Por último, la limitación de recursos se relaciona principalmente con la limitación en la información financiera mencionada anteriormente, ya que fue necesario utilizar los estados financieros reales tanto de la empresa anterior como de la actual, para elaborar el proyecto. Asimismo, es importante mencionar que dada la sensibilidad que tiene el uso de la información financiera para los dueños de ambas empresas, durante el desarrollo del proyecto de graduación fue necesario modificar estos datos, multiplicándolos por un factor específico, para así mantener la confidencialidad de los mismos.



# **CAPÍTULO I**

## **FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENTORNO EN EL QUE SE DESARROLLA LA EMPRESA**

Uno de los principales objetivos que persiguen los inversionistas al momento de crear una empresa es buscar la maximización del valor y la generación de recursos para la misma. Es por esta razón que deben tener en mente que cualquier decisión que tomen tendrá un impacto positivo o negativo en las finanzas de la empresa y por ende en el valor que esta posee.

En este capítulo se brindarán algunos conceptos financieros que serán fundamentales para poder realizar el análisis de la gestión financiera de la empresa en estudio. Asimismo, se llevará a cabo una contextualización del entorno en el que la misma se desarrolla para entender un poco el funcionamiento y las condiciones que presenta actualmente esta industria en Costa Rica.

Para poder iniciar es importante definir el concepto acerca de qué son las finanzas, las cuales son definidas como:

El arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal, las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones: cómo incrementar el dinero de los inversionistas, cómo invertir el dinero para obtener una utilidad, y de qué modo conviene reinvertir las ganancias de la empresa o distribuirlas entre los inversionistas (Gitman y Zutter, 2012, p. 3).

Una vez definido el concepto de finanzas, se podrán determinar las implicaciones que tiene esta ciencia y cuáles conceptos, relacionados a esta, serán utilizados para el desarrollo del presente trabajo de graduación.

### **1.1 Administración Financiera**

La administración financiera juega un papel fundamental dentro de la empresa y es definida por Tarcisio Salas (2012) como:

La encargada de planear, evaluar, captar y controlar los fondos generados y requeridos de las diversas fuentes de efectivo y financiamiento, así como planificar, dirigir y controlar los recursos aplicados e invertidos en forma eficiente y oportuna, con el propósito de cumplir con todas las obligaciones y compromisos de su operación y poder satisfacer adecuadamente los objetivos, planes y actividades del negocio, orientados a maximizar el valor de la empresa en el tiempo (p. 21).

Este mismo autor señala que un administrador financiero tiene seis funciones principales las cuales son: planeación y adquisición de fondos y estructura de capital, evaluación financiera de las inversiones de capital, administración del activo circulante, administración del flujo de efectivo, planificación financiera y presupuesto de las operaciones y análisis y control financiero.

### **1.2 Análisis Financiero**

El análisis financiero está constituido por un conjunto de técnicas que le permiten al administrador realizar un diagnóstico de la situación financiera que posee la empresa para, de esta manera, poder tomar decisiones que busquen optimizar el uso de los recursos y el funcionamiento de la misma. Utilizando un análisis financiero adecuado, los dirigentes de la empresa pueden identificar con mayor facilidad cuáles son los puntos que no están funcionando de manera correcta y

tomar las medidas correspondientes para mejorarlos. Asimismo, pueden identificar las fortalezas de la empresa para así utilizarlas en su favor con el objetivo de lograr mejores resultados y por ende mejores ganancias.

En algunas ocasiones, este análisis financiero también puede ser de mucha utilidad para poder comparar los resultados con los de otras empresas del mercado y así determinar si el funcionamiento que está teniendo la empresa es mejor, igual o peor al de sus competidores.

Los estados financieros son una de las herramientas utilizadas para poder realizar el análisis financiero de una empresa. Estos son documentos contables que permiten conocer la situación financiera actual y pasada de la empresa. Usualmente, el análisis financiero es aplicado a la información histórica y actual de la empresa, sin embargo, es importante señalar que también puede aplicarse a las cifras financieras proyectadas que se generan a partir de los resultados que una empresa espera obtener en el futuro. A continuación, se detallan los principales estados financieros que serán utilizados en el desarrollo del presente trabajo.

### **1.2.1 Balance General**

El balance general muestra cuál es la situación financiera de una empresa en un momento determinado y detalla cuáles son los activos, los pasivos y el patrimonio de esta. Dicho de otra manera, detalla cuáles son los bienes que posee la empresa, cuáles son las obligaciones de corto y largo plazo y qué porcentaje de la empresa pertenece a los accionistas. De acuerdo con Tarcisio Salas (2012), “es el estado que muestra el conjunto de inversiones que ha efectuado una empresa a una fecha determinada y la forma en que han sido financiadas esas inversiones con fuentes de deuda y patrimonio” (p. 27).

### **1.2.2 Estado de Resultados**

De acuerdo con Lawrence Gitman y Chad Zutter (2012):

El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de la operación de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. Sin embargo, muchas empresas grandes operan en un ciclo financiero de 12 meses, o año fiscal, que termina en una fecha distinta del 31 de diciembre (p. 53).

Incluye el detalle de los ingresos, costos y gastos de la empresa y si al final del período se generó una utilidad o una pérdida para la misma, como parte de las actividades que realiza.

### **1.2.3 Estado de Flujo de Efectivo**

“Proporciona un resumen de los flujos de efectivo operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en el efectivo y los valores negociables de la empresa durante el periodo” (Gitman y Zutter, 2012, p.60). A través de este estado pueden verse las fuentes por medio de las cuales la empresa ha generado efectivo y donde ha sido utilizado (empleos).

## **1.3 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros**

Con base en los estados financieros mencionados anteriormente, se puede realizar un análisis de la información, proyecciones para los años siguientes y comparaciones al interior de la empresa o con otras similares dentro de la industria.

“Para empezar a hacer comparaciones, una cosa obvia que se podría tratar de

hacer es estandarizar de alguna manera los estados financieros. Una forma común y útil de hacerlo es trabajar con porcentajes en lugar de moneda. Los estados financieros resultantes, que se denominan estados financieros porcentuales se consideran a continuación” (Ross, Westerfield y Jaffe, 2012, p. 45).

### **1.3.1 Análisis Horizontal**

Por medio del análisis horizontal, se obtienen los cambios que se presentan de un año a otro en cada una de las cuentas que componen el estado financiero que está siendo analizado. En este tipo de análisis se pueden comparar dos o más períodos. Según Tarcisio Salas (2012), “esta técnica consiste en obtener los cambios, aumento o disminución que se producen en todas las partidas que componen el estado analizado. Estos cambios son expresados en términos absolutos y porcentuales” (p. 29). Por medio de este tipo de análisis, se puede determinar cuáles cuentas están creciendo, decreciendo o manteniéndose estables en los períodos que están siendo estudiados.

### **1.3.2 Análisis Vertical**

Este análisis determina cuál es el peso de cada una de las cuentas del estado que está siendo analizado, con respecto a un total o una cuenta que se selecciona como referencia. Esto ayuda a determinar cómo está constituida la estructura financiera de la empresa. El análisis vertical, a diferencia del anterior, solamente es aplicado a un período individual. Una manera de complementar el análisis vertical convencional, es utilizar los resultados obtenidos en cada período y compararlos con los de otros períodos para así realizar un análisis vertical comparativo.

## 1.4 Razones Financieras

De acuerdo con Ross, Westerfield y Jordan (2010), las razones financieras “son una manera de comparar e investigar las relaciones entre distintos fragmentos de información financiera. El empleo de las razones elimina el problema del tamaño debido a que, en efecto, el tamaño se divide” (p. 54). Las razones financieras permiten realizar comparaciones entre diferentes períodos para ver cómo ha ido cambiando la situación de la empresa a través del tiempo y con los promedios que presenta la industria.

Estas razones pueden clasificarse de acuerdo con la información que reflejan en tres grupos. A continuación, se detallan cada uno de estos grupos y las razones correspondientes.

### 1.4.1 Razones de estabilidad

Estas razones miden los factores que afectan la estabilidad actual y a futuro de la empresa, su solidez, financiamiento y el riesgo sobre sus operaciones. Hay diferentes factores dentro de la empresa que pueden afectar la estabilidad de esta como por ejemplo los niveles de financiamiento, tanto de corto como de largo plazo, los gastos financieros, las deudas y el respaldo de los activos de corto plazo, entre otros. Seguidamente, se presentan las principales razones de estabilidad, así como una breve descripción de las mismas.

- **Razón circulante:** mide la capacidad que tiene la empresa de cubrir las obligaciones de corto plazo utilizando sus activos circulantes. Idealmente, el valor de esta razón debería de ser mayor a uno, ya que de esta manera se puede garantizar a los acreedores que la empresa tiene una buena estructura para cubrir sus deudas de corto plazo.

**Fórmula 1.**

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- **Prueba del ácido:** mide la capacidad que tienen los activos más líquidos de la empresa de cubrir los pasivos de corto plazo, eliminando el efecto que generan los inventarios. El efecto de los inventarios es eliminado debido a que estos por lo general son de venta más lenta y por lo tanto menos líquidos. Esta razón financiera no es aplicable en todas las empresas, ya que no todas presentan inventarios, y de ser este el caso, no podría utilizarse. La misma cobra relevancia en aquellas industrias donde el inventario rota lentamente como en las empresas dedicadas a la venta de yates o autos de lujo, por ejemplo.

**Fórmula 2.**

$$\text{Prueba de ácido} = \frac{(\text{Activo circulante} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- **Razón de deuda:** indica qué porcentaje del activo es financiado con el pasivo de la empresa.

Los acreedores prefieren razones de deuda bajas o moderadas para protegerse contra las pérdidas en caso de que la empresa enfrente problemas serios de liquidez, que conduzcan a una situación de impago o liquidación. En contraposición con los deseos de los acreedores, los accionistas pueden buscar un alto nivel de deuda para financiar el crecimiento de la empresa e incrementar las utilidades y la rentabilidad (Salas, 2012, p. 54).

De acuerdo con este mismo autor, “no existen valores ideales en el nivel de deudas, ya que depende de la actividad de la empresa, el mercado en el que opere, su ciclo de vida, su flujo de caja y riesgos asumidos, además, del efecto

del apalancamiento financiero” (Salas, 2012, p. 55). Se considera un nivel riesgoso cuando la empresa se acerca o supera en un 70% la razón de deuda.

### Fórmula 3.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

- **Razón de deuda a corto plazo:** indica del pasivo total de la empresa, qué porcentaje corresponde a pasivos de corto plazo. Esta razón busca evaluar riesgos para la empresa ya que es preferible tener deudas de largo plazo debido a que su exigibilidad es menor. Una razón entre 15% y 20% es un valor aceptable ya que la exigibilidad de la deuda es menor (Profesor T. Salas, 17 de mayo del 2017, Universidad de Costa Rica).

### Fórmula 4.

$$\text{Razón de deuda a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo de Corto Plazo}}{\text{Pasivo Total}}$$

- **Razón de deuda financiera a corto plazo:** muestra cuál es la proporción de los pasivos financieros de corto plazo con respecto al pasivo total de la empresa. Este pasivo afecta el riesgo y la exigibilidad de las deudas.

### Fórmula 5.

$$\text{Razón de deuda financiera a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo Financiero de Corto Plazo}}{\text{Pasivo Total}}$$

- **Razón de endeudamiento:** “señala la relación entre los fondos que han financiado los acreedores y los recursos que aportan los accionistas de la empresa” (Salas, 2012, p. 55). Entre más alto sea el valor de esta razón financiera mayor es el financiamiento a través de deudas de la empresa.



**Fórmula 6.**

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

- **Cobertura de intereses:** indica cuántas veces cubre la utilidad de la operación de la empresa el gasto financiero. Dentro de los gastos financieros se pueden tomar en consideración los intereses, las comisiones bancarias y las pérdidas cambiarias por devaluación, entre otras. Esta razón debería de ser mayor a uno, cuánto mayor sea, mejor es para la empresa.

**Fórmula 7.**

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Gasto Financiero}}$$

**1.4.2 Razones de gestión o actividad**

Estas razones permiten determinar el grado de efectividad que ha tenido la empresa en aprovechar las inversiones que ha realizado. De acuerdo con Lawrence Gitman y Chad Zutter (2012), estas razones “miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, en entradas o salidas. En cierto sentido, los índices de actividad miden la eficiencia con la que opera una empresa en una variedad de dimensiones, como la administración de inventarios, gastos y cobros” (p. 68).

- **Rotación de inventario:** mide la capacidad de los inventarios de convertirse en ventas. El resultado obtenido está expresado en días e indica el número de veces que se vende el inventario en el período que se está analizando, el cual puede ser de meses o años. “Una apropiada administración de inventarios debe procurar alcanzar saldos óptimos de existencias, que minimicen los costos de mantenimiento de inventarios y reduzcan el riesgo de agotamiento” (Salas, 2012, p. 61).

**Fórmula 8.**

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Costo del Inventario}}$$

- **Periodo medio de inventario:** mide la eficiencia de ventas de la empresa e indica cuál es el tiempo que permanece el inventario en bodega. El resultado obtenido está expresado en días.

**Fórmula 9.**

$$\text{Periodo medio de inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$$

- **Periodo medio de cobro:** indica cuál es el número de días que tarda la empresa en cobrar las ventas que realiza a crédito. Permite determinar la eficiencia de la gestión de cobro y la calidad de las ventas que han sido facturadas en la empresa.

**Fórmula 10.**

$$\text{Periodo medio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas a crédito}} \times 360$$

- **Periodo medio de pago:** establece el número de días que le toma a la empresa cancelar las cuentas por pagar a sus proveedores. El resultado debe ser comparado con los días que los proveedores otorgan a la empresa para pagar ya que así se puede saber si la empresa está pagando a tiempo o no.

**Fórmula 11.**

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito}} \times 360$$

- **Rotación de activo circulante (RAC):** esta razón indica la cantidad de veces que el activo circulante de la empresa fue convertido en ventas durante el periodo que está en estudio, el cual por lo general es de un año.

**Fórmula 12.**

$$\text{Razón de Activo Circulante (RAC)} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Circulante}}$$

- **Rotación de activo fijo (RAF):** mide la capacidad o efectividad que tiene el activo fijo de la empresa para poder generar ventas. Cuando la rotación es baja esto puede indicarnos que existe una capacidad ociosa de estos activos para generar ventas.

**Fórmula 13.**

$$\text{Razón de Activo Fijo (RAF)} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$$

- **Rotación de activo a largo plazo:** mide la contribución que tienen los activos de largo plazo en la generación de las ventas. Dentro de estos activos de largo plazo se incluyen por ejemplo inversiones en acciones, franquicias, sistemas de información y derechos de marca, entre otros.

**Fórmula 14.**

$$\text{Razón de activo a largo plazo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo a largo plazo}}$$

- **Rotación de activo total (RAT):** la inversión que se realiza en activos ayuda de manera directa o indirecta en las operaciones de la empresa permitiendo que la misma pueda cumplir con el objetivo de generar ingresos y utilidades. Esta razón se encarga de medir qué tan efectivos son los activos totales en el cumplimiento del objetivo señalado anteriormente.

**Fórmula 15.**

$$\text{Razón de Activo Total (RAT)} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

**1.4.3 Razones de rentabilidad**

Como se ha mencionado anteriormente, la generación de rentabilidad es fundamental para la empresa, especialmente para los accionistas que invirtieron dinero en ella y que desean recuperar la inversión que realizaron. Las razones de rentabilidad ayudan a determinar qué tan exitosa ha sido la empresa en su operación y en las inversiones que ha realizado para obtener rentabilidad. En otras palabras, de acuerdo con Tarcisio Salas (2012), “estos índices expresan los rendimientos generados de las operaciones de la empresa y miden la rentabilidad obtenida sobre las inversiones realizadas para llevar a cabo esas operaciones” (p. 75).

Las principales razones de rentabilidad se detallan a continuación:

- **Margen de utilidad bruta (MUB):** este margen indica cuál es la utilidad que obtiene la empresa de sus ventas, después de haber cubierto los costos para poder generarlas.

**Fórmula 16.**

$$\text{Margen de Utilidad Bruta (MUB)} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Margen de utilidad de operación (MUO):** “constituye el porcentaje de utilidad obtenido de las operaciones normales de la empresa. Este índice expresa el margen de utilidad derivado de la actividad típica y habitual del negocio sin considerar los gastos financieros, los ingresos y gastos indirectos y los impuestos” (Salas, 2012, p. 77).

**Fórmula 17.**

$$\text{Margen de Utilidad de Operación (MUO)} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Margen de utilidad de neta (MUN):** establece el porcentaje final de utilidad que le queda a la empresa después de haber cubierto todos los costos, gastos e impuestos que se generaron para poder realizar sus ventas.

**Fórmula 18.**

$$\text{Margen de Utilidad Neta (MUN)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

- **Rendimiento de operación sobre activos (ROA):** indica el rendimiento generado por las inversiones (activos) que realizó la empresa para poder llevar a cabo sus actividades operativas. Es importante recordar que los activos son adquiridos por la empresa con el propósito de llevar a cabo sus operaciones, para de esta manera, generar ventas que permitan finalmente obtener utilidades para la empresa.

**Fórmula 19.**

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activo Total}}$$

- **Rendimiento sobre la inversión (RSI):** “mide la rentabilidad final obtenida sobre la inversión total en activos de la empresa. El rendimiento operativo se basa en las utilidades de operación, mientras que el rendimiento total se fundamenta en la utilidad neta después de impuesto, que contribuye a la utilidad final que genera la empresa sobre su inversión en activos” (Salas, 2012, p. 82).

**Fórmula 20.**

$$RSI = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

- **Rendimiento sobre el patrimonio (RSP):** establece cuál es el rendimiento que obtienen los inversionistas sobre la inversión que realizaron en la empresa, la cual se encuentra representada por el patrimonio. Es importante recordar que cualquier accionista, al momento de invertir en una empresa busca obtener rendimientos sobre la inversión que está realizando.

**Fórmula 21.**

$$RSP = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

**1.5 Análisis integral de la rentabilidad**

El análisis integral de la rentabilidad busca relacionar las diferentes variables financieras con el propósito de determinar las relaciones de causa y efecto que estas tienen. De cierta manera, lo que se pretende es identificar de dónde proviene la rentabilidad y los efectos finales que la misma tiene para la empresa.

Como punto de partida para realizar este análisis integral se utilizan las fórmulas DuPont, las cuales muestran las grandes áreas proveedoras de rentabilidad dentro de la empresa.

De acuerdo con Lawrence Gitman y Chad Zutter (2012), “el sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Resume el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (RSA) y el rendimiento sobre el patrimonio (RSP)” (p.82).

La primera fórmula DuPont combina la rotación y el margen para determinar el rendimiento, operativo o total, que obtiene la empresa sobre sus activos. Esta primera fórmula, relaciona el rendimiento de la operación de la empresa dada por la relación entre la rotación del activo total y el margen de utilidad operativa. El rendimiento de operación sobre activos por lo tanto va a aumentar o a disminuir, siendo producto de los cambios que se presenten en estos dos aspectos, el MUO y la RAT. A continuación, se presenta el detalle de la primera fórmula DuPont.

**Fórmula 22.**

<b><i>ROA</i></b>	=	<b><i>MUO</i></b>	×	<b><i>RAT</i></b>
$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}}$	×	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$

Esta fórmula DuPont también puede expresarse al combinar el margen de utilidad neta (MUN) con la rotación de activos totales (RAT) para poder determinar qué tan eficiente ha sido la empresa en la utilización de los activos que posee para generar ventas. El resultado que se obtiene de multiplicar estos dos factores es el rendimiento sobre los activos totales (RSA). A continuación, se detalla la fórmula a utilizar para realizar este cálculo.

**Fórmula 23.**

<b><i>RSA</i></b>	=	<b><i>MUN</i></b>	×	<b><i>RAT</i></b>
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	×	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$

El rendimiento sobre los activos totales (RSA) también puede conocerse con el nombre de rendimiento sobre la inversión total en activos (RSI).

Las siguientes fórmulas DuPont están relacionadas con la rentabilidad sobre el patrimonio (RSP) que obtienen los inversionistas de la empresa. La primera de las

fórmulas indica que la rentabilidad sobre el patrimonio es producto del margen de utilidad neta (MUN) y la rotación del patrimonio (RP). Este último concepto no ha sido detallado anteriormente, pero se obtiene al dividir las ventas netas entre el patrimonio e indica cuál es la capacidad de generar ventas que tiene la inversión que realizan los accionistas de la empresa.

**Fórmula 24.**

<b><i>RSP</i></b>	=	<b><i>MUN</i></b>	×	<b><i>RP</i></b>
$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	=	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$	×	$\frac{Ventas\ Netas}{Patrimonio}$

La segunda fórmula relacionada con la rentabilidad sobre el patrimonio combina el rendimiento sobre los activos o sobre la inversión (RSI), los cuales son los encargados de generar la rentabilidad del patrimonio, con el apalancamiento financiero de la empresa denominado como incidencia de apalancamiento (IAP). Tarcisio Salas (2012) señala que la incidencia de apalancamiento “indica la relación entre la inversión total en activos y el financiamiento del patrimonio, cuya diferencia es justamente cubierta por los pasivos. Si el endeudamiento aumenta, el activo será relativamente mayor con respecto al patrimonio, con lo cual se incrementa el índice de incidencia de apalancamiento” (p. 111). Cuando la inversión en activos es financiada completamente con patrimonio de los accionistas, el IAP será igual a uno.

**Fórmula 25.**

<b><i>RSP</i></b>	=	<b><i>RSI</i></b>	×	<b><i>IAP</i></b>
$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	=	$\frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$	×	$\frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$

En resumen, Lawrence Gitman y Chad Zutter (2012) indican que:

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir el rendimiento sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos



(rotación de activos totales) y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero). Por lo tanto, es posible analizar el rendimiento total para los dueños en estas importantes dimensiones (p. 82).

**Fórmula 26.**

<b><i>RSP</i></b>	=	<b><i>RAT</i></b>	×	<b><i>MUN</i></b>	×	<b><i>IAP</i></b>
$\frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	=	$\frac{Ventas\ Netas}{Activo\ Total}$	×	$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$	×	$\frac{Activo\ Total}{Patrimonio}$

La combinación de estos tres elementos mencionados anteriormente, son la base para realizar el análisis integral de la rentabilidad de la empresa.

## 1.6 Solidez de la estructura financiera

La estructura financiera de la empresa, planteada en el Balance General, hace referencia a las inversiones que realiza la empresa, las cuales están representadas por los activos, y las fuentes de financiamiento que están representadas por los pasivos y el patrimonio.

Los elementos planteados anteriormente influyen en la solidez financiera de la empresa, la cual está regida por dos aspectos importantes que son:

- Liquidez del activo
- Exigibilidad del pasivo y el patrimonio

En el caso de los activos, estos se pueden dividir en circulantes y de largo plazo. Su objetivo principal es el de generar ventas para la empresa, las cuales permitan a los accionistas obtener un rendimiento sobre la inversión que realizaron.

El activo circulante se transforma en el tiempo impulsado, fundamentalmente, por el flujo de las ventas. El activo de largo plazo, conformado principalmente por las inversiones en instalaciones, planta y equipo, se utiliza y se va consumiendo y desgastando en las operaciones de la empresa. Ambos tipos de activos se caracterizan por una tendencia a la liquidez, es decir que contribuyen, directa o indirectamente, a generar liquidez y flujos de efectivo. El activo circulante genera liquidez mediante los procesos de transformación, mientras que el activo de largo plazo genera liquidez a través de su vida productiva (Salas, 2012, p. 170).

Por otra parte, las fuentes de financiamiento de la empresa, que están representadas por los pasivos y el patrimonio, se rigen de acuerdo con la exigibilidad que tengan. En el caso de los pasivos, estos se dividen en pasivos de corto y de largo plazo, y para poder analizar la exigibilidad que tienen es importante tomar en consideración tres elementos que se detallan a continuación:

- **Grado de endeudamiento:** esto es medido utilizando dos de las razones financieras que fueron presentadas en la sección 1.4 del presente capítulo que son la razón de deuda y la razón de endeudamiento, las cuales miden el nivel de endeudamiento que presenta la empresa. Hay que destacar que entre mayor sea el grado de endeudamiento que presenta la empresa mayor es la exigibilidad.
- **Plazo de vencimiento:** entre mayor sea el plazo que tiene la deuda para ser cancelada, menor es la exigibilidad que tiene la empresa. En este caso, son importantes dos de las razones financieras presentadas con anterioridad que son la razón de deuda a corto plazo y la razón de deuda a largo plazo.

Un predominio de deuda circulante dentro de la estructura de pasivos, indica un carácter muy exigible del endeudamiento. Por el contrario,

un elevado nivel de deudas a largo plazo dentro de la composición del pasivo, muestra una baja exigibilidad de la deuda total. La deuda de corto plazo, por su carácter altamente exigible, solo debe de financiar activos circulantes con buena capacidad de generar liquidez” (Salas, 2012, p. 176).

- **Naturaleza del pasivo:** de acuerdo con este aspecto los pasivos se pueden clasificar en espontáneos y expresos. Los primeros son deudas de carácter cíclico que se renuevan de manera espontánea, se originan de la operación normal de la empresa, suelen ser menos exigibles y no suelen tener un costo financiero. Por su parte, los pasivos expresos son más exigibles, las deudas tienen una fecha de vencimiento definitiva, no necesariamente son renovadas y suelen tener un costo financiero.

En el caso del patrimonio, la exigibilidad no suele ser tan significativa como la de los pasivos, y se puede considerar como una especie de obligación moral y financiera que tiene la empresa de devolverle a los accionistas el dinero que invirtieron en la misma por medio de la generación de utilidades y de un buen rendimiento.

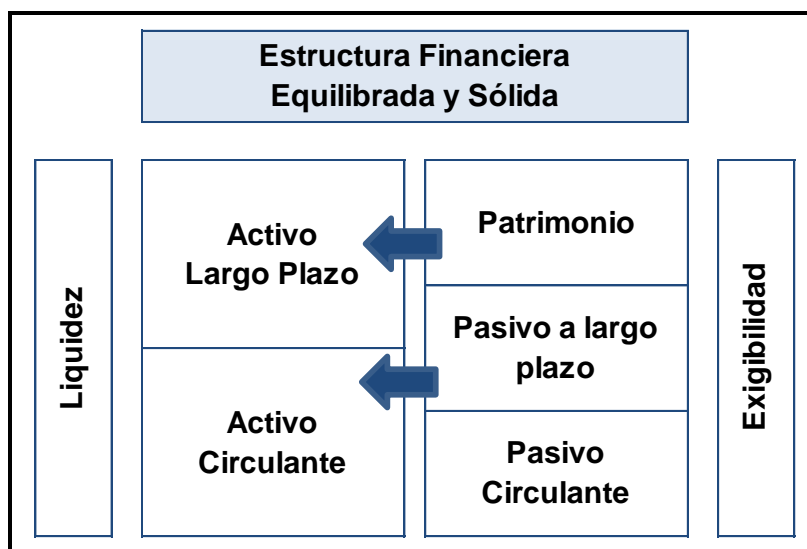
De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se puede definir que la solidez de la estructura financiera de una empresa está determinada por un equilibrio entre las inversiones que se realizan en activos y el grado de exigibilidad de las fuentes de financiamiento, representadas por los pasivos y el patrimonio, que se utilizan para obtenerlos. Esta solidez puede analizarse mediante el diagrama de estructura financiera planteado por Tarcisio Salas en su libro “Análisis y diagnóstico financiero”, en el cual se ordenan los activos de mayor a menor liquidez y las fuentes de financiamiento, pasivos y patrimonio, de menor a mayor exigibilidad.

Según este autor existen dos reglas que deben de cumplirse para establecer que la estructura financiera de una empresa es sólida:

1. Debe existir una parte importante del activo de largo plazo financiado con patrimonio, con el propósito de que la parte menos líquida de las inversiones se financie con fuentes de exigibilidad técnica no jurídicas. Además, es necesario que el resto del activo de largo plazo se financie con pasivo también de largo plazo para mantener el equilibrio en su financiamiento
2. Debe existir una porción significativa del activo circulante financiada con fuentes de largo plazo, con el fin de evitar que esas inversiones se financien totalmente con pasivo circulante y mantener un margen de cobertura y garantía razonable al pasivo de corto plazo (Salas, 2012, p. 189).

En otras palabras, la regla uno indica que debe existir una parte importante del activo de largo plazo financiado con patrimonio, un 50% o más, y el resto debe ser financiado con pasivos de corto plazo. En el caso de la regla dos, una parte significativa del activo circulante debe de ser financiada con pasivo de largo plazo o patrimonio, “el término significativo puede asociarse con una proporción de 20% o más, sin embargo esa cobertura es muy variable entre diferentes tipos de negocios y mercados” (Salas, 2012, p. 170).

**Figura 1. 1 Diagrama resumido de solidez financiera**



**Fuente:** Imagen tomada del curso de Análisis Avanzado de Estados Financieros, Tarcisio Salas, UCR. (2017)

La Figura 1.1 resume cómo debe de ser la estructura financiera de una empresa para que esta sea equilibrada y sólida, donde los activos ordenados de acuerdo con su liquidez, de largo plazo a corto plazo, deben ser financiados por el patrimonio y los pasivos, ordenados de acuerdo con su exigibilidad de menor a mayor.

## **1.7 Contextualización del entorno**

Una vez que las personas terminan sus estudios secundarios, continúan por lo general con una última etapa de aprendizaje, que es la que comprende la educación superior. En el caso específico de Costa Rica, el cuarto informe del Estado de la Nación sobre el Estado de la Educación, emitido en el 2015, destaca algunos puntos importantes como el que la oferta de este tipo de educación se encuentra concentrada principalmente en la zona urbana de la región central del país, esto a pesar de los esfuerzos realizados por las instituciones tanto públicas como privadas de extender el alcance a otras regiones. Asimismo, se evidencia un avance significativo de las instituciones de carácter privado en la cantidad de personas graduadas pasando de un 43.8% en 1995 a un 68.5% en 2013. Por último, otro de los aspectos relevantes que se menciona es que los últimos estudios realizados revelan debilidades significativas en la cobertura (menos de 8.000 estudiantes matriculados), la infraestructura y la oferta académica de las instituciones parauniversitarias.

Lo anterior, ayuda a contextualizar un poco la educación superior en Costa Rica, la cual de cierta manera se ve complementada por la educación continua, que surge en parte por la necesidad de las personas, quienes en muchos casos han concluido sus estudios de educación superior, de actualizar sus conocimientos y continuar aprendiendo a la altura de los cambios que se presentan día a día no solo a nivel nacional sino también a nivel global.

### **1.7.1 Educación Continua: concepto y aspectos principales**

La educación continua también es conocida con el nombre de educación por extensión, educación a lo largo de la vida, formación o capacitación continua. “El concepto de educación continua, considerada como actualización profesional, surge en el Siglo XVII, centurias después que los clérigos, primeros letrados - con suficiencia para preparar a otros oficialmente - instauraron en el Siglo XI las primeras instituciones de educación superior para formar personal especializado con grado académico” (Fernández, 1999, p. 1).

De acuerdo con Belinda Izquierdo y Juan Schuster (1997):

Los orígenes de la educación continua pueden ser explicados a partir, por lo menos, de dos visiones de la función educativa.

- 1) La concepción de la educación como un proceso permanente, a lo largo de la vida, que involucra a la persona de manera integral, que supone que la necesidad de aprender no es finita y que se relaciona con cualquier tipo de actividad productiva en el ser humano, como un elemento esencial en la marcha de la civilización.
- 2) La interpretación sobre la evolución que históricamente han tenido en el mundo las formas de concebir las ocupaciones y profesiones y las distintas estrategias que las sociedades han puesto en marcha para formar nuevos profesionales y garantizar su calidad (p. 3).

Con el desarrollo acelerado de los avances tecnológicos y científicos que se empezaron a dar en el mundo, especialmente en el siglo pasado, tanto el personal capacitado como los profesionales empezaron a darse cuenta que sus conocimientos fueron quedándose obsoletos con el paso del tiempo. Aunado a esto, los cambios se daban mucho más rápido que la capacidad que mostraba el sistema educativo para poder adaptarse a ellos, por lo el sistema de educación formal de cierta manera entró en crisis. Es así como “en la primera década del Siglo XX, surge en el contexto educativo la educación continua, con el fin de orientar los

esfuerzos conducentes a la actualización de los adultos que no contaban con la suficiente preparación para responder a las exigencias del ámbito laboral” (Fernández, 1999, p. 1).

El surgimiento de la educación continua y la importancia que esta tiene para la sociedad empezó a ejercer presión en el sistema educativo en general, pero sobretudo en las instituciones de Educación Superior, obligando a que estas prestaran más atención a aquellos estudiantes que habían egresado de sus instituciones, así como también a aquellos que tal vez no habían tenido la oportunidad de pasar por las aulas pero que presentaban una necesidad importante de aprender para mantenerse competitivos en un mundo tan cambiante como el actual. La educación continua está orientada principalmente a los adultos que ven en ella una herramienta para fortalecer su crecimiento, la competitividad y la obtención o el mejoramiento de un empleo. Sin embargo, es relevante recalcar que este tipo de educación no está limitada solamente a personas adultas, sino que también incluye a jóvenes, profesionales y ancianos, con o sin títulos profesionales, que buscan actualizar sus conocimientos.

De acuerdo con José Narro Robles (2014), de la Universidad Autónoma de México, “son objetivos de la educación continua: fomentar la adquisición de nuevos conocimientos; dar respuestas inmediatas a las necesidades actuales de formación, acercar la universidad a los sectores productivos y sociales; acercar la universidad a los Colegios Profesionales, generar estrategias propedéuticas al posgrado, desarrollar la autonomía de la persona y su capacidad profesional” (p. 2).

Aparte de los objetivos mencionados anteriormente, algunas de las características más relevantes que presenta la educación continua son por ejemplo el hecho de que no es necesario que las personas posean un grado académico para poder tener acceso a ella, los cursos pueden ser impartidos tanto de manera presencial como a distancia; las personas pueden llevar la cantidad de cursos de este tipo de educación que deseen y ofrece diversas opciones educativas como cursos,

diplomados, seminarios, talleres y capacitaciones, entre otros, que no otorgan ningún grado académico.

### **1.7.2 Opciones educativas que ofrece la educación continua**

Como se acaba de mencionar, la educación continua incluye diferentes opciones de estudios. Estas por lo general son muy similares entre sí, en especial porque todas buscan que las personas que los toman mejoren o adquieran nuevos conocimientos o habilidades. A continuación, se presentará una breve definición de algunas de estas opciones para poder entender mejor en qué consiste cada una.

El curso “es muy específico, concreto y breve. Su duración en horas es menor a la del diplomado y, por lo regular, no requiere de una evaluación final” (Boletín electrónico Brújula de compra de Profeco, 2006, p. 4).

En el caso del diplomado, este “tiene una estructura modular de enseñanza y evaluación. Cada módulo (unidad didáctica que aborda de manera integral un tema o materia de estudio) se orienta a un contenido temático. Además de estrategias pedagógicas y material didáctico debe de cubrir un mínimo de horas, según lo estipule la propia institución” (Boletín electrónico Brújula de compra de Profeco, 2006, p. 4). En otras palabras, un diplomado es un curso que puede ser impartido por una universidad o institución educativa, cuya duración puede ser de mediano o largo plazo, y busca que las personas actualicen, complementen o aprendan nuevos conceptos o habilidades. Como se ha mencionado anteriormente, los diplomados, al ser una de las opciones que ofrece la educación continua, no llevan a que la persona obtenga un título o grado académico.

Otras opciones son los talleres y los seminarios, los cuales suelen ser bastantes similares entre sí. Usualmente en los talleres participan varias personas que interactúan entre sí en relación al tema que se está tratando. Se generan discusiones, actividades, ejercicios y diferentes oportunidades que permiten a los



participantes aplicar los conceptos que están siendo presentados en el taller. Suelen ser más interactivos y buscan que todos los participantes se involucren, no solo el presentador del taller. Los talleres suelen durar de uno a tres días.

Por otro lado, los seminarios son conferencias donde una o varias personas presentan un tema determinado sin promover la interacción de las personas. A diferencia de los talleres, los seminarios requieren una participación de carácter más individual donde cada persona se sienta a escuchar el tema que está siendo tratado, piensa, trabaja y procesa la información que se está presentando por sí misma. En algunas ocasiones se pueden realizar pequeños grupos de trabajo, pero la interacción no es tan activa como en los talleres. Su duración aproximada es de una a tres horas en promedio.

### **1.7.3 Educación continua en Costa Rica y ejemplos de instituciones que ofrecen este tipo de educación**

No existe información del momento exacto en el cual inicia la educación continua en Costa Rica, sin embargo, este término es introducido como parte de la Reforma Educativa de 1886, donde se establece que un “aspecto fundamental de la Reforma, fue dar una mejor formación a los maestros y la promoción de la educación continua” (Hernández, 2013, p. 4).

En el caso de Costa Rica, existen diferentes instituciones que brindan este tipo de educación. La gran mayoría de las instituciones dedicadas a la educación superior tienen programas u opciones de educación continua, en muchos casos ofrecida por las escuelas o facultades de cada una de las carreras con las que cuentan. En el caso de las universidades estatales, todas ofrecen programas de educación continua. Por ejemplo, la Universidad de Costa Rica tiene el Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública (CICAP), los Programas de Educación Continua (PEC) de la Escuela de Administración de Negocios, así como opciones dentro de cada una de las escuelas o facultades de la universidad. Incluso, en 2015

se inauguró un edificio en la Ciudad de la Investigación para albergar 140 proyectos de educación continua con los que cuenta la institución. Otras universidades que ofrecen estas opciones educativas son el Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC), la Universidad Técnica Nacional (UTN), la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT) y Universidad Latina, entre otros.

Aparte de las instituciones de educación superior, existen otras opciones para optar por los programas de educación continua como por ejemplo los colegios profesionales e instituciones educativas independientes dedicadas a esta actividad. Es aquí donde podemos ubicar a la empresa Platinum Education de la cuál hablaremos en el Capítulo siguiente.

En este capítulo se han podido introducir los diferentes conceptos e instrumentos que serán utilizados a lo largo de este proyecto para llevar a cabo el diagnóstico de la gestión financiera de la empresa. Asimismo, se pudo contextualizar la industria en la que se encuentra Platinum Education, la cual está ubicada específicamente dentro del sector de la educación continua. Esta puesta en contexto se da con el propósito de comprender a grandes rasgos los antecedentes de este tipo de educación, la función de este tipo de empresas y algunos ejemplos de instituciones dedicadas a la educación continua.

En el siguiente Capítulo, se presentará propiamente la información de la empresa en estudio para conocer en detalle a qué se dedica, sus características y cuáles son las actividades que lleva a cabo con relación al control y la gestión financiera, aspectos que serán de vital importancia para el desarrollo del presente trabajo de graduación.

## **CAPÍTULO II**

### **DESCRIPCIÓN, CONTEXTUALIZACIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA ACTUAL DE LA EMPRESA**

En el capítulo anterior, se mencionó de manera general cómo se dio el surgimiento de la educación continua en el mundo, dado que en nuestro país no existen datos específicos del momento preciso en el que inició, se introdujo el concepto de la educación continua, aspectos relevantes de esta, las opciones educativas que ofrece y la importancia que ha ido adquiriendo con el paso de los años tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Asimismo, se hizo mención de algunas instituciones dedicadas a esta actividad en nuestro país.

Toda la información descrita anteriormente, va a ser relevante para entender mejor el contexto en el que se ubica la empresa en la que está siendo desarrollado el presente trabajo de graduación y las actividades a las que se dedica.

A lo largo del presente capítulo se detallará cómo se dio el surgimiento de la empresa, las actividades a las que se dedica, su estructura organizacional, programas que ofrece, sus principales clientes y competidores, de igual manera en qué consiste el convenio con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia y la gestión financiera actual, entre otros aspectos.

Platinum Education es una empresa de reciente creación, la cual surgió en el año 2015, posterior al cierre de otra empresa dedicada a actividades similares a las que realiza Platinum Education en la actualidad y de la cual formaban parte dos de sus socios actuales. Esta empresa se encuentra dedicada a actividades de educación continua fundamentalmente en el campo de la odontología, donde cuenta con una amplia trayectoria. Sin embargo, su oferta académica no se limita únicamente a este campo, sino que también ha incursionado en otras áreas como el derecho y cuenta con importantes proyectos a futuro para ir ampliando su oferta académica a

otras instituciones de América del Sur, aparte de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia.

A continuación, se presentarán los detalles de cómo se dio el surgimiento de la empresa y el contexto en el que se desarrolla para poder entender mejor cómo funciona y las actividades a las que se dedica.

## **2.1 Antecedentes**

En el año 2009, surge la oportunidad de negocio de educación continua en el campo de la odontología situación que se presentó posterior a una conferencia que dieron docentes del posgrado de odontología de la Universidad Javeriana dentro del marco de un congreso en Costa Rica. Esta universidad durante muchos años había intentado realizar un convenio para desarrollar la educación continua en nuestro país dado que las universidades de Costa Rica no ofrecían muchas especialidades para los profesionales en odontología. Debido a esto, muchos costarricenses debían viajar, a Estados Unidos y a Colombia principalmente, para especializarse.

La Universidad Javeriana, con casi 400 años de existir, tiene como parte de su visión jesuita expandir el conocimiento fuera de sus fronteras. Por esta razón, se había acercado a dos de las principales universidades que impartían la carrera de odontología en nuestro país, la Universidad de Costa Rica y la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), para ofrecer sus programas de educación continua, sin obtener resultados positivos.

En este congreso, los conferencistas de la Universidad Javeriana se encuentran con una egresada de esta institución y la instan a desarrollar el negocio de educación continua en Costa Rica en convenio con dicha universidad. Para iniciar el negocio, la universidad le ofrecía una base de datos de personas que se encontraban interesadas en conocer los programas de educación continua de esta universidad

en Costa Rica. Es así como surge la oportunidad de negocio de educación continua de la mano de una odontóloga egresada de la Universidad Javeriana, y docente en la ULACIT en aquel momento. Ella decide asociarse con otra colega y docente en esta misma universidad, y juntas fundan la empresa Dental Platinum, empresa creada antes del surgimiento de Platinum Education, que es la empresa en la que se desarrolla este proyecto de graduación.

En agosto del 2009, sin contar con oficinas, empleados, asistentes ni instalaciones, solamente con la formación de la sociedad para constituir la empresa, abren el primer diplomado en rehabilitación oral, considerado el programa estrella de educación continua de la Universidad Javeriana en odontología. Este diplomado fue todo un éxito, contando con la participación de treinta y dos profesionales del área de la odontología. A partir de esta primera experiencia, la empresa desarrolla un convenio formal con la Universidad Javeriana para poder abrir otros programas que formaban parte de la oferta de educación continua en odontología de esta institución. Gracias a esto, se crea una nueva alternativa de educación para los odontólogos en el país, los cuales antes del surgimiento de esta empresa solo podían capacitarse a través de otros especialistas que dictaban cursos en su especialidad. Por ejemplo, los implantólogos daban cursos de implantes y los cirujanos daban cursos de cirugía oral. Sin embargo, estos especialistas impartían cursos en un área específica pero no existían empresas que ofrecieran toda la gama de opciones que Dental Platinum logró ofrecer a través del convenio de educación continua con la Universidad Javeriana.

Gracias al éxito del primer diplomado, en el año 2010 la empresa decide abrir tres programas diferentes: rehabilitación oral, endodoncia y odontopediatría. Asimismo, logran alquilar una oficina y contratar una asistente para la empresa.

En el año 2012, la Universidad Javeriana cambia el esquema que tenía establecido para la educación continua. Antes de este año, la educación continua era administrada por cada facultad. Sin embargo, a partir del año mencionado

anteriormente, la universidad toma la decisión de centralizar todos los programas de educación continua y consultorías bajo una nueva dirección. Por lo tanto, la empresa transfirió el convenio que ya tenían con la facultad de odontología a la recién creada dirección de educación continua para seguir desarrollando los programas en Costa Rica.

La empresa continua por varios años realizando programas en conjunto con la Universidad Javeriana. Para el 2014, la empresa incursiona en la realización del primer diplomado propio en cirugía oral impartido por docentes costarricenses sin el acompañamiento de la Universidad Javeriana. Este es un producto nuevo que introduce la empresa aparte de los que ya ofrecía de la mano de dicha Universidad. Es así como Dental Platinum llegó a dar cinco diplomados en un año y de dos a tres cursos cortos.

Una vez establecida formalmente la nueva dirección de educación continua de la Universidad Javeriana, Dental Platinum recibe el ofrecimiento de ampliar los programas que impartían en la empresa a otras facultades de la universidad, no solamente los de la facultad de odontología. Sin embargo, la visión que tenían los socios para el futuro de la empresa, en conjunto con las nuevas opciones que brindaba la Universidad Javeriana, no coincidieron. Para dos de los accionistas, la empresa era una operación estable que generaba ingresos interesantes y no deseaban realizar una inversión para crecer en otras áreas donde las socias principales no tenían conocimiento académico. Por otra parte, los otros dos accionistas tenían la filosofía de que la empresa tenía la capacidad de reinvertir el capital que era generado por la empresa para explorar nuevas posibilidades de negocio en otras áreas fuera de la odontología.

Después de algún tiempo de buscar alternativas para poder continuar con la empresa, los socios de Dental Platinum no logran ponerse de acuerdo y son finalmente estas diferencias en la visión a futuro para la empresa las que los llevan

a tomar la decisión de separarse y continuar cada uno con su propia empresa de educación continua.

Es así como en el año 2015, surge Platinum Education de la mano de los dos socios que mostraron interés de ampliar la oferta académica que venían ofreciendo con la empresa anterior hacia otras facultades, aparte de la de odontología, tal y como se los había propuesto la nueva dirección de educación continua de la Universidad Javeriana.

## 2.2 Organigrama de la empresa

La estructura organizacional de la empresa no es muy grande, ya que en este momento cuenta solamente con cinco empleados, aparte de los dos dueños de la empresa, los cuales laboran en las oficinas de Platinum Education ubicadas en el Paseo Colón.

**Figura 2. 1 Organigrama de la empresa**



*Fuente: Elaboración propia con información suministrada por Platinum Education (2018).*

A continuación, se brinda una descripción de las posiciones existentes y algunas de las principales funciones que llevan a cabo estas personas.

- **Junta Directiva:** conformada por los dos dueños de la empresa los cuales dan soporte en la parte académica y administrativa financiera. Son los encargados de llevar a cabo la toma de decisiones dentro de la empresa.
- **Supervisora:** encargada del manejo de personal, labores de coordinación de actividades de ventas y administrativas principalmente.
- **Asistente Administrativa:** encargada del manejo de los estados de cuenta, contabilidad, pagos, reservación de hoteles y reservación de boletos de avión, entre otras labores administrativas.
- **Vendedoras:** la empresa cuenta con tres vendedoras las cuales realizan funciones diferentes de acuerdo con el área que cada una de ellas cubre. Una está encargada de la parte corporativa e institucional, mientras que las otras dos están encargadas de actividades de telemarketing. Una se dedica a los cursos de odontología exclusivamente y la otra a los cursos que se ofrecen en otras áreas diferentes a las de la odontología.

### 2.3 Convenio con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia

De acuerdo con la información de su página de internet, la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia fue “fundada por la Compañía de Jesús en 1623, es una Universidad Católica, reconocida por el Estado colombiano, cuyos objetivos son servir a la comunidad humana, en especial a la colombiana, procurando instaurar una sociedad más civilizada, más culta y más justa, inspirada por los valores del Evangelio. Promueve la formación integral de las personas, los valores humanos, el desarrollo y transmisión de la ciencia y la cultura, y aportar al desarrollo, orientación, crítica y transformación constructiva de la sociedad” (2018, p. 1).



Cuenta con dos sedes ubicadas en Bogotá, su sede principal, y en Cali. Es una de las universidades más prestigiosas de Colombia, logrando posicionarse en el año 2016 y 2017 como la mejor universidad del país.

Esta universidad cuenta con una dirección de educación continua, la cual está conformada por dieciocho facultades, treinta y dos maestrías, setenta y nueve especializaciones y nueve doctorados, de acuerdo con información de su página de internet.

Como se señaló en la sección 2.1 del presente capítulo, miembros de la Universidad Javeriana se acercaron a una egresada de dicha institución para instarla a iniciar la educación continua en Costa Rica de la mano de esta universidad en el año 2009.

En un inicio, esto se llevó a cabo por medio de la empresa Dental Platinum. Sin embargo, es importante mencionar que, en el momento de darse el cierre de esta empresa, el convenio con la Universidad Javeriana fue cancelado. Por esta razón, los socios fundadores de Platinum Education, entre ellos la egresada de la Universidad Javeriana y cofundadora de la empresa anterior, firman un nuevo convenio con dicha universidad, pero en esta ocasión no solamente se incluyeron los cursos de la facultad de odontología sino los de todas las facultades y áreas de conocimiento que tiene la Universidad Javeriana bajo la modalidad de cursos, diplomados, programas profesionales y capacitación a la medida.

Es así como Platinum Education firma un convenio para impartir cualquiera de los cursos que forman parte del programa de educación continua de esta universidad. Este programa está dividido en cinco áreas que incluyen: Economía y Jurídica, Salud; Infraestructura, Tecnología, Productividad y Ambiente; Artes, Cultura y Educación; y Política y Sociedad. Dentro de estas cinco áreas se encuentran un total de 18 facultades.

El convenio que tiene la empresa, le permite impartir lecciones de cualquier de estas facultades. Dentro del programa de educación continua se incluyen cursos, diplomados y programas profesionales, los cuales se diferencian entre sí por la duración en horas que tiene cada uno. Los cursos pueden durar de 0 a 100 horas, los diplomados de 101-160 y los programas profesionales de 160 horas en adelante. En la actualidad, Platinum Education ha impartido de la mano de esta universidad cursos en odontología y diplomados en odontología y derecho, específicamente en el área de seguros.

Como parte del convenio que tiene la empresa, la Universidad Javeriana se compromete a aportar el personal académico de dicha institución para que ellos puedan venir a impartir los cursos de educación continua en Costa Rica. Este personal docente por lo general es bastante estable y suelen ser siempre los mismos profesores, variando evidentemente dependiendo del curso o diplomado, lo que garantiza la calidad de la educación para los profesionales.

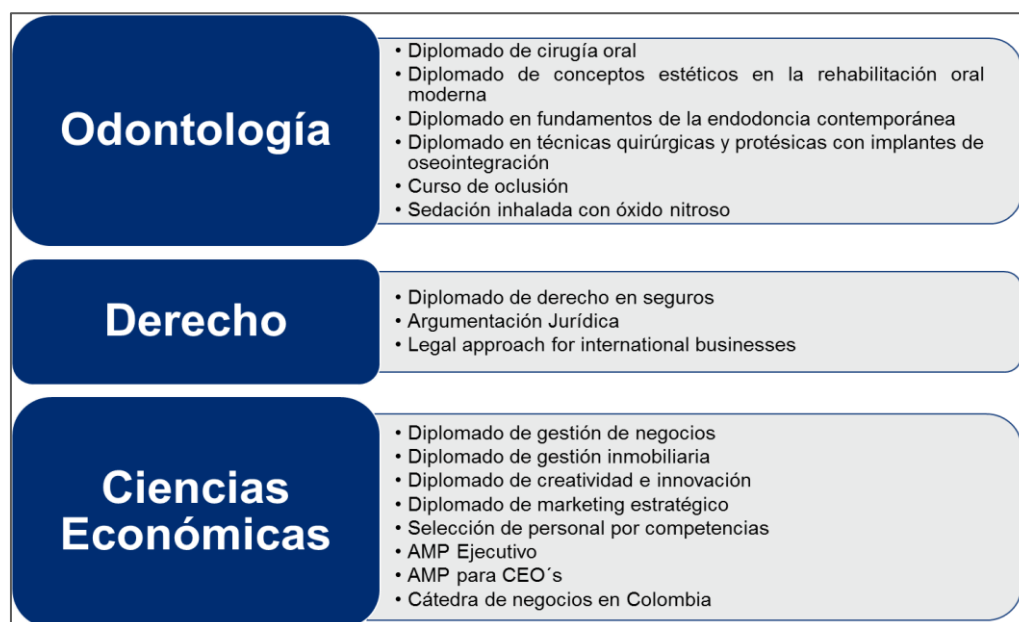
## **2.4 Productos de la empresa**

En la actualidad la empresa ofrece diplomados y cursos en odontología, derecho y ciencias económicas principalmente. Sin embargo, gracias al convenio con el que cuentan, y como fue mencionado anteriormente, pueden impartir cualquiera de los cursos que se encuentren dentro de la oferta de educación continua de la Universidad Javeriana.

A pesar de que Platinum Education continúa ofreciendo como parte de su oferta académica muchos de los cursos que impartía la empresa anterior en el área de odontología, estos no son iguales debido a que se llevó a cabo una revisión de los contenidos académicos en conjunto con la Universidad Javeriana. En otras palabras, los cursos pueden tener el mismo nombre, pero su contenido es diferente. Se podría decir que los mismos fueron relanzados por Platinum Education.

En el siguiente diagrama, se presentan algunos de los cursos y diplomados que son ofrecidos actualmente por la empresa, de acuerdo con las facultades en las que se encuentran.

**Figura 2. 2 Diagrama de los principales cursos y diplomados de Platinum Education**



*Fuente: Elaboración propia con información suministrada por Platinum Education (2018).*

En el caso del área de odontología, existen dos diplomados que son considerados por la empresa como sus productos estrella. Uno de ellos es el diplomado de cirugía oral el cual se abre todos los años dada la gran demanda que tiene. Es importante destacar que este curso no se realiza en alianza con la Universidad Javeriana, sino que es impartido por docentes costarricenses, requiere un cupo mínimo de catorce personas y tiene una duración de doscientas horas. El segundo es el diplomado de conceptos estéticos en la rehabilitación oral moderna, que al igual que el anterior, tiene demanda todos los años. Este diplomado requiere un cupo mínimo de dieciocho personas, tiene una duración de ciento sesenta horas y sí es impartido en alianza con la Universidad Javeriana.

En términos generales, los diplomados impartidos en alianza con la Universidad Javeriana tienen una duración de ciento sesenta horas y un valor aproximado de 4,950 dólares. En el caso del diplomado de cirugía oral, que no es impartido en alianza con la Universidad Javeriana, el costo es igual pero su duración es mayor.

En el caso de los cursos de derecho, el diplomado en seguros fue impartido por primera vez en agosto del 2017 y tuvo una duración aproximada de cuatro meses. La empresa planea continuar ofreciendo este diplomado en el futuro.

Otro de los cursos del área de derecho es el Legal Approach for International Businesses, que de acuerdo con el sitio web de la empresa se encuentra “dirigido a despachos y abogados que manejen clientes o negocios con Estados Unidos y buscan profundizar en los conocimientos técnicos y legales requeridos para asesorar a sus clientes, colegas y con contrapartes en Estados Unidos”.

Una vez que los participantes completan los cursos reciben dos títulos, que básicamente certifican lo mismo. Uno de los títulos es de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia que tiene validez académica internacional y que en el caso de nuestro país es reconocido en las instituciones públicas como parte del curriculum de carrera profesional, lo que permite que la persona pueda obtener un reconocimiento salarial por el mismo. El segundo título que reciben es de Platinum Education. Estos títulos son otorgados a los participantes que completan más del 80% de los diplomados. Es relevante hacer esta salvedad, ya que la empresa ha tenido casos en los que algunas personas no han podido completar los cursos.

En el caso de los programas que se brindan en el área de odontología, el título otorgado por la empresa es recertificado por el Colegio de Cirujanos Dentistas de Costa Rica. Todos los odontólogos generales y especialistas tienen la obligación de llevar al menos veintiuna horas de educación continua al año para mantener su licencia vigente. Por lo tanto, las empresas que brindan servicios de educación continua deben preferiblemente recertificar los cursos que brindan. Para esto,

presentan al colegio profesional el programa académico, la extensión del mismo, el curriculum de los docentes y pagan al colegio un monto de recertificación. De esta manera, el título obtenido por los odontólogos y especialistas tiene un sello que reconoce que el título es recertificado por el colegio y se registran las horas del curso como parte de las horas de educación continua que deben de llevar estos profesionales al año. No es una obligación de la empresa recertificar los programas, pero es un beneficio que Platinum Education ofrece a los profesionales que llevan los cursos con ellos.

Como parte de los planes de crecimiento de la empresa, para este año existe un proyecto para ampliar la oferta de educación continua que se ofrece en el área de odontología a través de un programa con la Universidad de Chile y la Universidad Antonio Nariño (UAN) de Colombia. En el caso de la Universidad de Chile es un diplomado en patología oral y en la Universidad Antonio Nariño es un curso en ortodoncia dirigido a ortodoncistas, lo cual sería algo nuevo para la empresa ya que por primera vez estarían impartiendo un curso dirigido a especialistas y no a odontólogos generales que quieren aprender nuevas técnicas y quienes son usualmente sus principales clientes.

## **2.5 Principales clientes de la empresa**

Como se acaba de mencionar en la sección anterior, en el caso del área de la odontología los principales clientes que tiene la empresa son odontólogos generales que buscan ampliar las técnicas y los procedimientos que ofrecen en sus clínicas. Sin embargo, la empresa a través de los planes que tiene con la Universidad Antonio Nariño, busca atraer odontólogos especialistas en el área de la ortodoncia para así ampliar su cartera de clientes.

En el caso de las otras áreas académicas en las que se imparten cursos y diplomados en la empresa, sus clientes también son personas profesionales que

cuentan con títulos universitarios en un campo determinado y que desean ampliar sus conocimientos.

## 2.6 Posición en el mercado y principales competidores

En lo que se refiere a la competencia que tiene la empresa, en el caso específico de los diplomados y cursos en odontología, no hay un competidor en el mercado que ofrezca todas las subespecialidades que ofrece Platinum Education. Esto le brinda a la empresa una ventaja competitiva. Dos de los principales competidores que tiene Platinum Education en el área de la odontología, ya que ofrecen al menos una de las subespecialidades con las que cuenta la empresa, son:

- **Odontopolis Dental Training Center:** esta empresa nació en 2006 y de acuerdo con su página de internet “tiene el aval de prestigiosas alianzas educativas que respaldan diferentes cursos que se imparten: University of Miami OMFD: Fellowship en Implantología Oral y glDE Institute. Los Angeles”. Su oferta educativa está orientada principalmente a diplomados y cursos de implantes.
- **Centro Internacional de Formación Odontológica (CIFO):** su página web indica que “CIFO es formado por colegas del área de la salud buco-dental, quiénes a través de Congresos, presentación de Casos Clínicos y Cursos de Especialidades, colaboramos con el incesante deseo de actualización y educación continua de quienes nos apasiona la odontología y sus diferentes áreas”. El enfoque de esta empresa está principalmente en cursos relacionados con la endodoncia.

Otro de los competidores que tiene la empresa, son sus ex socios en Dental Platinum, los cuales fundaron una nueva empresa llamada Trilogía. Sin embargo, esta empresa ya no cuenta con el convenio con la Universidad Javeriana. Ellos

desarrollaron diplomados y cursos sin el respaldo de ninguna otra universidad, sus docentes son costarricenses y el costo de los cursos es mucho menor que el de un curso que sí cuenta con el respaldo de una institución universitaria. La empresa que formaron tiene cursos más que todo en el área de patología oral, odontopediatría y farmacia.

La competencia para la empresa en otras áreas diferentes a las de la odontología, está constituida más que todo por las instituciones de educación superior, ya que como se mencionó en la sección 1.7.3 del Capítulo I, casi todas ellas cuentan con programas u opciones de educación continua, en muchos casos ofrecida por las escuelas o facultades de cada una de las carreras imparten.

## **2.7 Funcionamiento de la empresa**

La empresa cuenta con una amplia oferta de cursos o diplomados, ya que como se ha mencionado varias veces, su convenio con la Universidad Javeriana le permite impartir cualquiera de los cursos incluidos en el programa de educación continua de dicha institución. Sin embargo, hasta el momento la empresa no cuenta con una oferta académica tan amplia como la de la Universidad Javeriana debido a que para abrir un curso o diplomado, es necesario contar con un cupo mínimo.

El punto de equilibrio para abrir un programa tiene dos componentes importantes que deben de ser tomados en consideración. El primero de ellos es el valor hora de la Universidad Javeriana, en otras palabras, el costo de los docentes el cual varía de una facultad a otra. Por ejemplo, el valor hora tiene un costo más elevado en la facultad de derecho, seguido por la facultad de odontología y por último la facultad de ciencias económicas. El segundo componente se refiere a si el curso o diplomado conlleva una parte práctica que por lo general eleva el costo del mismo debido a que hay que incluir elementos como por ejemplo materiales, equipo especial, clínica o preclínica, entre otros. En el caso de odontología, el costo de los

materiales es elevado y esto por lo general va incluido en el costo que deben pagar los profesionales.

De acuerdo con los datos obtenidos en la entrevista realizada a uno de los dueños de la empresa, el 95% de los estudiantes de Platinum Education no utiliza financiamiento para cubrir el costo de los cursos, si no que utilizan el acuerdo de pago que brinda la empresa para ir cancelando el valor del programa durante el desarrollo del mismo. El estudiante cancela la inscripción y va realizando abonos conforme los módulos van siendo impartidos. De acuerdo con el sitio web de la empresa, “hay diversas opciones para el pago de los programas. Pueden realizarse con abonos por módulo durante 4 a 5 meses, pagos en efectivo o con tarjeta de crédito. Adicionalmente contamos con la opción de Mini-cuotas de Credomatic y Tasa Cero a 3 meses. Si el participante requiere mayores plazos de financiamiento, contamos con contactos en Banco Popular y Banco Nacional que les pueden ofrecer sus opciones de financiamiento para préstamo personal, préstamo de educación o pymes según las opciones y capacidad de pago de cada participante”.

La empresa facilita a los participantes interesados los requisitos, costos y cuotas del banco para que puedan tener una idea de cómo es el proceso de financiamiento a través de estas instituciones. En algunas ocasiones, la Comisión Nacional de Préstamos para Educación (CONAPE) ha brindado financiamiento para este tipo de cursos.

Otro elemento a considerar en el funcionamiento de la empresa, es que esta no cuenta con instalaciones propias para impartir los cursos, por lo que las lecciones teóricas son impartidas en diferentes hoteles, principalmente localizados en San José. En el caso de la parte práctica del área de odontología, esta puede ser impartida en la clínica privada de los dueños de la empresa o también en algún hotel, esto varía de acuerdo con las necesidades del curso.

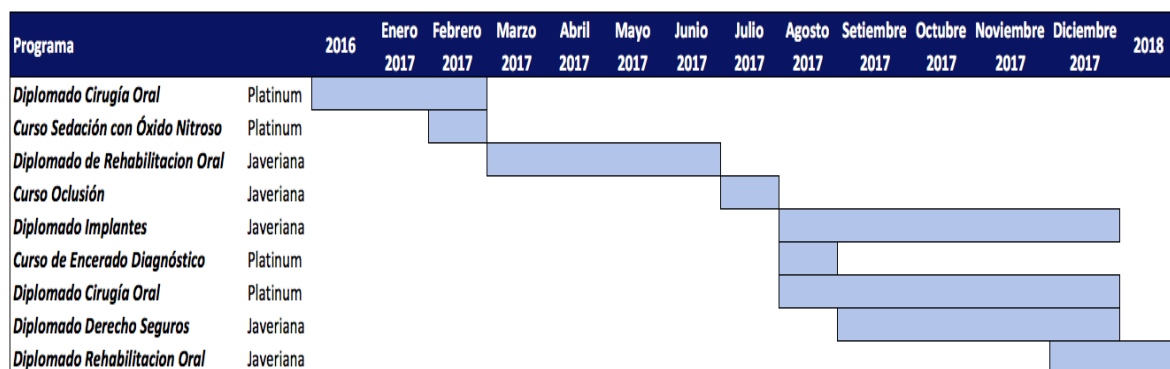


Como parte del convenio que se firmó con la Universidad Javeriana, Platinum Education debe costear el hospedaje, la alimentación y los boletos aéreos de los docentes que vienen al país a impartir los cursos o diplomados. Por otra parte, la universidad cubre el salario, el traslado hacia y desde el aeropuerto y el seguro médico del docente.

Al final de cada año, la empresa realiza un calendario para definir la programación de los cursos y diplomados que serán impartidos el año siguiente. Esto es importante porque en ocasiones hay disciplinas que se complementan. Por ejemplo, el diplomado de oseointegración o implantes atiende el mismo mercado de participantes que el de cirugía oral, por lo que la empresa trata de no abrir ambos diplomados al mismo tiempo o muy cerca uno de otro para poder captar la mayor cantidad de profesionales posible en los cursos y diplomados que ofrecen. Por lo general, se calendarizan cuatro diplomados del área de odontología al año, aproximadamente cada tres meses, y en el medio se colocan cursos y programas de otras áreas distintas a ésta.

A continuación, se presenta a manera de ejemplo, el calendario de actividades correspondientes al año 2017.

**Figura 2. 3 Calendario de actividades del 2017.**



*Fuente: Cronograma suministrado por Platinum Education (2018)*

En la figura anterior, se puede observar la programación realizada por la empresa para poder tener cursos y diplomados a lo largo de todo el año, tomando en cuenta que incluso en algunas ocasiones se imparten dos o tres de manera simultánea.

Otra de las actividades que tiene la empresa es la de brindar apoyo aportando la participación de diferentes conferencistas, algunos de ellos de la Universidad Javeriana, para congresos organizados por el Colegio de Cirujanos Dentistas de Costa Rica.

Platinum Education tiene diferentes planes que quisiera desarrollar en el futuro y es por esto que desean valorar la posibilidad de contar con fuentes de financiamiento adicionales. Uno de estos planes es la posibilidad de contar con instalaciones propias donde puedan consolidar las oficinas y las aulas para impartir las lecciones teóricas, así como también contar con un área de preclínica y clínica en un mismo lugar. En la actualidad, por ejemplo, las oficinas de la empresa se encuentran en el Paseo Colón, algunas lecciones las imparten en el Hotel Park Inn y la clínica se encuentra en Heredia, por lo que en algunos casos es difícil coordinar la logística de los cursos que imparten. Este es el proyecto más importante para la empresa en un futuro cercano.

Otro de los proyectos está relacionado con la compra de equipos odontológicos de alto valor como por ejemplo microscopios, maniquíes odontológicos para realizar prácticas y equipos especializados de odontología, así como la instalación de un laboratorio que permita desarrollar programas educativos nuevos.

Por último, les gustaría expandir la empresa a otros países de Centroamérica, iniciando con Panamá y Guatemala. Esta expansión sería en odontología, y no en todas las áreas, principalmente porque no existe en la región una oferta de programas de educación continua tan amplia como la que ofrece Platinum Education en esta área.

## **2.8 Control y gestión financiera de la empresa**

El control y la gestión financiera de una empresa son fundamentales para optimizar la utilización de los recursos obtenidos de las actividades que realiza y para tomar decisiones que permitan maximizar las ganancias que pueden ser obtenidas con su funcionamiento. A continuación, se presentan algunos de los detalles más relevantes en relación con el control y la gestión financiera de la empresa.

### **2.8.1 Funcionamiento general del área financiera de la empresa**

En el caso particular de Platinum Education, la gran mayoría de las actividades administrativas y financieras están realizadas por la asistente de esta área, quien está a cargo de la gestión de cobro de todos los cursos o diplomados que se imparten en la empresa, así como de todas las actividades contables en general.

Esta persona se encarga no solo del cobro sino también de llevar el registro de los pagos realizados por los estudiantes y de estar pendiente que todos vayan al día con el pago correspondiente. Para garantizar que los estudiantes vayan pagando de acuerdo con lo estipulado, se lleva un estado de cuenta personalizado para cada uno de ellos donde se revisa que los montos pagados, los recibos emitidos y toda la información calce correctamente. Esto es de suma importancia debido a que como se mencionó anteriormente, una gran parte de los estudiantes va pagando el costo del curso o del diplomado conforme este se va desarrollando; esta modalidad exige llevar un control actualizado de los pagos para tener seguridad de que ningún estudiante esté incumpliendo con los compromisos adquiridos y que por ende se pudieran llegar a comprometer los pagos que debe realizar la empresa. Aparte de las gestiones de cobro, esta persona en ocasiones se encarga de realizar los pagos correspondientes a los bancos y los proveedores con los que cuenta la empresa.

Uno de los dueños de la empresa, con gran experiencia en el área administrativa y financiera, es el encargado de monitorear los estados de cuenta de cada programa,

en especial cuando hay varios programas dándose de manera simultánea. De esta manera, se aseguran de que ningún participante tenga atrasos en sus compromisos de pago. Asimismo, él se encarga de mantener el flujo de caja de la empresa, para asegurarse que el dinero que van recibiendo calce con los pagos que deben de ir realizando como por ejemplo la planilla, el alquiler del hotel, los materiales, la alimentación y los boletos aéreos, entre otros. De forma general, las actividades de tesorería de la empresa y flujo de caja son manejadas por esta persona. Estas actividades se llevan al día para evitar que la empresa tenga problemas en el flujo de caja.

Esta misma persona cumple las funciones de presupuestación, tanto de los programas que ya se han abierto como de los que están próximos a abrirse. El proceso de presupuestación no se hace con base en los estados financieros de la empresa sino con los ingresos que genera cada uno de los programas que imparten. Básicamente, lo que se mide es que cada uno de los programas que vayan a abrir tenga solvencia, especialmente porque los gastos fijos con los que cuenta la empresa no son muy volátiles y no presentan un alto riesgo.

### **2.8.2 Principales fuentes de financiamiento de la empresa**

Las fuentes de financiamiento con las que cuenta la empresa son fundamentalmente el patrimonio y fuentes de corto plazo. A nivel de financiamiento de corto plazo, cuentan con tarjetas corporativas, las cuales representan una línea de crédito no muy alta pero importante que les permite contar con facilidades de pago. Las tarjetas corporativas son utilizadas principalmente para la compra de tiquetes aéreos y para realizar los pagos de alimentación en el hotel. El hotel en el que realizan la mayor parte de los cursos y diplomados, es el principal proveedor de la empresa y le otorga quince días de financiamiento aparte del periodo que obtienen al pagar con las tarjetas corporativas. Estas tarjetas corporativas deben ser pagadas en un corto plazo, de aproximadamente cuarenta y cinco días, lo cual representa una alta exigibilidad para la empresa.

Dada la reciente creación de Platinum Education, las fuentes de financiamiento son principalmente de corto plazo, a diferencia de la empresa anterior, la cual al contar con varios años de funcionamiento tenía ganancias acumuladas que le permitían tener un mayor financiamiento a través de patrimonio.

### **2.8.3 Estados financieros de la empresa**

Los movimientos del área financiera de la empresa son registrados a través de la contratación de una contadora externa que se encarga de llevar el registro de los movimientos contables de Platinum Education. La asistente administrativa recopila toda la información contable de la empresa en los primeros cinco días posteriores al cierre de cada mes para enviárselos a la contadora externa y así poder contar con estados financieros actualizados.

A pesar de lo anterior, la empresa tiene un desfase de aproximadamente tres a cuatro meses en cuanto a la disponibilidad de los estados financieros, esto principalmente por una responsabilidad compartida entre la empresa y la contadora externa mayoritariamente. A nivel interno, el problema que se presenta es que a pesar de que la asistente administrativa brinda toda la información contable a tiempo, existen algunos datos que no son manejados por esta persona y que solamente pueden ser proporcionados por los dueños de la empresa para que la contadora pueda preparar los estados financieros. Sin embargo, la mayor responsabilidad recae sobre la contadora externa ya que aun cuando gran parte de la información es entregada a la contadora a tiempo, la misma no genera los estados financieros en un tiempo razonable.

Los principales estados financieros que son generados para la empresa por parte de la contadora externa son el balance general y el estado de resultados.

#### **2.8.4 Análisis financiero realizado por la empresa**

Los estados financieros generados en Platinum Education, tanto el balance general como el estado de resultados, no son utilizados para realizar toma de decisiones ni el proceso de presupuestación, que como se mencionó anteriormente, se realiza con base en los ingresos esperados y en la solvencia que tenga cada uno de los programas que imparten. Además, dado el atraso de la información financiera que es entregada por parte de la contadora externa, el análisis de dicha información para la toma de decisiones se vuelve mucho más complicado y pierde relevancia.

#### **2.8.5 Riesgo e indicadores de la empresa**

El principal riesgo que presenta Platinum Education es la exigibilidad de las fuentes de financiamiento de corto plazo dado que el periodo que tiene para cumplir con sus obligaciones financieras es de aproximadamente cuarenta y cinco días, que es el plazo que le otorgan las tarjetas corporativas.

Otro de los riesgos es que la información financiera presenta un retraso importante y no es utilizada por la empresa para la toma de decisiones y la planificación a futuro. Además, esta tampoco es tomada en cuenta para realizar análisis financiero detallado donde se puedan medir los principales indicadores financieros para la empresa y la industria en la que se encuentra, en especial al contar con la información de Dental Platinum. Dentro de los riesgos que tiene está el que en ocasiones el registro de la información contable no se realiza con gran detalle y se pueden colocar gastos de un curso o diplomado como parte de los gastos administrativos, impidiendo que la empresa pueda tener claridad de cuál es realmente la utilidad que se genera de cada programa que imparten y puedan así planificar adecuadamente y con datos más reales.

A lo largo del presente capítulo se ha contextualizado la empresa y las actividades que realiza con el propósito de tener una idea general acerca de cómo surgió

Platinum Education y cuál es el funcionamiento de esta. Al final se detallaron los elementos relacionados con el control y la gestión financiera de la empresa, datos que serán de gran ayuda para realizar el análisis de la información financiera en el siguiente capítulo.

### **CAPÍTULO III**

## **ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA Y COMPARACIÓN CON EL MERCADO**

En el capítulo anterior, se introdujo la empresa en la que se está realizando el presente trabajo de graduación con el propósito de entender cómo es su funcionamiento, cuáles son las principales actividades a las que se dedica y el entorno o contexto en el que opera.

Esta información será de suma importancia para poder desarrollar el presente capítulo, en el cual se realizará un análisis financiero detallado utilizando la información de Platinum Education para los períodos 2016-2018 y la información de la empresa anterior, Dental Platinum, para los períodos 2014 y 2015. Para el periodo 2018 se está utilizando información financiera correspondiente al primer trimestre del mismo, que va de octubre a diciembre del año 2017. Asimismo, con el propósito de proteger los datos reales de ambas empresas, estos han sido ajustados por un mismo factor que permita realizar el análisis sin revelar datos de ninguna de las dos.

La utilización de la información de Dental Platinum, ayudará a determinar cómo ha sido el funcionamiento de Platinum Education en sus primeros años de existencia en comparación con los de la empresa anterior.

### **3.1 Objetivo**

El objetivo de este Capítulo es analizar la información financiera de la empresa en estudio y compararla con la de otra empresa previamente existente en el mercado con actividades similares a las que realiza Platinum Education.



### **3.2 Justificación**

Tener un buen conocimiento del área financiera es fundamental ya que esta área busca optimizar y maximizar el uso de los recursos económicos con los que cuenta una empresa. Por esta razón, es de vital importancia contar con información financiera oportuna, útil, clara, relevante y concisa para facilitarle y permitirle el proceso de toma decisiones a sus dirigentes.

Es por esta razón que, en este capítulo se utilizará la información financiera de Platinum Education para poder determinar cómo ha sido la gestión financiera desde el momento en que inició sus operaciones en 2015. Asimismo, se comparará esta gestión con la de la empresa anterior, Dental Platinum, para poder tener un análisis más robusto de al menos cinco años combinados entre ambas empresas y tener un punto de comparación para poder determinar cómo ha sido el desempeño de Platinum Education desde el momento de su creación en comparación con la empresa antecesora.

### **3.3 Generalidades del área financiera de la empresa**

Como se indicó en el capítulo anterior, Platinum Education es una empresa pequeña y la gran mayoría de las actividades financieras están realizadas por la asistente administrativa quién es la encargada de la gestión de cobro de los cursos y diplomados, el control de pagos de los estudiantes, registro de facturas por servicios contratados como por ejemplo el alquiler de hoteles, pago de materiales, la alimentación y compra de boletos aéreos entre, otros.

Toda la información financiera es suministrada a una contadora externa, la cual se encarga de elaborar el balance general y el estado de resultados. Sin embargo, los estados financieros presentan un retraso en su elaboración debido a que el suministro de la información a la contadora presenta ciertos datos incompletos que

deben ser proporcionados personalmente por los dueños de la empresa y también porque la contadora no va preparando los estados financieros al día, a pesar de contar con casi toda la información de la empresa, generando un retraso de aproximadamente tres meses o incluso más.

En cuanto a las actividades de tesorería, manejo de flujo de caja de la empresa y presupuestación, estas son realizadas por uno de los miembros de la junta directiva y copropietario de la empresa, quien cuenta con gran experiencia en el área financiera.

### **3.4 Estados financieros disponibles y manejo de la información**

Para llevar a cabo el diagnóstico de la gestión financiera de la empresa, en el presente proyecto de graduación se utilizarán los estados financieros de la empresa Dental Platinum para los años 2014 y 2015 y los de la empresa Platinum Education correspondientes a los años 2016 y 2017 con resultados reales al cierre fiscal en setiembre de cada año, así como también el primer trimestre del periodo 2018.

A continuación, se incluyen algunas de las principales cuentas que utiliza la empresa y las políticas contables que son utilizadas para el registro de las transacciones que realizan.

#### **3.4.1 Balance General**

En lo que se refiere a las cuentas del activo circulante son tres las que presentan movimiento, dado que la empresa no cuenta con inventarios. Las cuentas por cobrar incluyen montos que deben de ser cobrados por la empresa a sus socios y por concepto de servicios brindados. Tienen usualmente un promedio de cobro aproximado de treinta días.

En lo referente a los principales gastos diferidos y otras cuentas por cobrar, se incluyen rubros como la póliza de riesgo del trabajo de los empleados, impuesto sobre la renta pagado por adelantado, depósitos en garantía, inversiones transitorias, retenciones de renta y de ventas y adelanto a proveedores, entre otras.

Los activos fijos de la empresa son clasificados principalmente en tres grupos que incluyen el mobiliario y equipo de cómputo, el mobiliario y equipo de oficina y el mobiliario y equipo médico. La depreciación de estos activos se calcula utilizando el método de línea recta el cual toma en consideración la vida útil de los activos con los que cuenta la empresa. La mayor parte de estos activos son de larga duración, entre tres y cinco años, por lo que estos generan muchos cambios en la empresa.

En otro sentido, las cuentas de pasivo incluyen las cuentas por pagar de corto plazo fundamentalmente representadas por el pago de las tarjetas corporativas, en razón de esto la empresa cuenta con aproximadamente 45 días para la realización del pago, así como el pago a los proveedores. Uno de sus principales proveedores es el Hotel Park Inn con quien tienen un convenio para tener un periodo de aproximadamente quince días adicionales a fin de realizar el pago de los montos adeudados.

Aparte de las cuentas anteriores, la empresa no posee pasivos por pagar a largo plazo, siendo uno de los propósitos del presente trabajo de investigación, el hecho de concluir si para la empresa sería factible o no, contar con fuentes de financiamiento de largo plazo que le permitan continuar con su crecimiento y expansión.

Para concluir el detalle de las cuentas del Balance General, están las cuentas de patrimonio dentro de las que se incluyen principalmente los aportes extraordinarios realizados por los socios, el capital social de la empresa y utilidades de períodos anteriores que fueron retenidas en la empresa.

### **3.4.2 Estado de Resultados**

En el caso del estado de resultados, es importante tomar en cuenta algunas consideraciones al momento de registrar las actividades que tiene la empresa. En el caso del costo por los servicios, en el registro se detallan por aparte los gastos en los que tuvo que incurrir la empresa para poder impartir un curso o diplomado, de manera que al finalizar se pueda saber cuál es la utilidad bruta que obtiene la empresa por curso o diplomado. Sin embargo, a pesar de que se intenta hacer un registro adecuado, en algunas ocasiones esto no se logra y los costos de los servicios se registran como gastos de administración de la empresa.

En estos gastos administrativos, se incluye una línea llamada gastos no deducibles, los cuales son gastos efectuados por la empresa pero que no pueden ser incluidos dentro del gasto efectivo de la misma, para reducir el monto del pago del impuesto sobre la renta debido a que pueden ser gastos en los que incurrieron pero para los que no se cuenta con facturas válidas que los respalden como por ejemplo el uso de taxis, pago de servicios de limpieza, pago de viáticos, pagos de servicios de mensajería con facturas no autorizadas, entre otros.

Aparte de los gastos administrativos, los gastos financieros están representados por los cargos y comisiones bancarias, comisiones por cobro con tarjetas de crédito, diferencial cambiario y gasto por intereses, entre otros. De todos los mencionados anteriormente, las comisiones por cobro con tarjetas de crédito son los que se relacionan directamente con las actividades de la empresa normales de la empresa y son difíciles de controlar.

### **3.5 Información financiera de Platinum Education**

La información que será utilizada en este capítulo comprende desde el período 2014 al 2018. Sin embargo, como se ha mencionado en varias ocasiones, al ser Platinum

Education una empresa de reciente creación solamente cuenta con estados financieros de dos períodos fiscales correspondientes al cierre fiscal del año 2016 y del 2017 respectivamente.

Por esta razón, para darle mayor validez al análisis, en este capítulo se utilizarán los estados financieros de la empresa Dental Platinum para los períodos correspondientes a los años 2014 y 2015. Estos serán de gran importancia porque brindarán la posibilidad de observar cómo ha ido funcionando Platinum Education con respecto a su antecesora, analizar tendencias y oportunidades de mejoramiento.

Los estados financieros incluidos a continuación están expresados en colones costarricenses y son una combinación de la empresa Dental Platinum (2014 y 2015) y Platinum Education (2016-2018).

**Cuadro 3. 1 Balance General de los períodos 2014 a 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Balance General (en millones de colones)					
Periodos	2014	2015	2016	2017	2018 *
<b>ACTIVOS</b>					
Efectivo e inversiones de corto plazo	1,098,669	4,856,656	6,688,921	4,239,279	1,383,692
Cuentas por cobrar	6,152,792	5,533,709	-	16,999,018	481,118
Inventarios	-	-	-	-	-
Gastos diferidos y otras cuentas CP	1,676,786	1,659,608	1,191,959	2,523,975	3,587,556
<b>Total Activo circulante</b>	<b>8,928,247</b>	<b>12,049,973</b>	<b>7,880,880</b>	<b>23,762,272</b>	<b>5,452,366</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo neto	3,856,719	3,840,867	6,528,483	5,762,253	5,665,380
Inversiones y Docum. por cobrar LP	-	-	-	-	-
Otros activos	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>12,784,966</b>	<b>15,890,840</b>	<b>14,409,363</b>	<b>29,524,525</b>	<b>11,117,746</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
Cuentas por pagar	205,383	1,070,704	5,030,050	11,577,305	(12,100)
Gastos acum. y otras ctas. x pagar	2,180,175	3,521,579	3,078,072	5,642,895	4,618,616
Préstamos y docum. x pagar CP	-	-	-	-	-
<b>Pasivo circulante</b>	<b>2,385,557</b>	<b>4,592,283</b>	<b>8,108,122</b>	<b>17,220,200</b>	<b>4,606,516</b>
Pasivo a largo plazo	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,385,557</b>	<b>4,592,283</b>	<b>8,108,122</b>	<b>17,220,200</b>	<b>4,606,516</b>
Capital social y pagado	898,365	898,365	6,942,413	9,436,848	3,054,478
Superávit y reservas	3,200	3,200	-	-	-
Utilidades acumuladas	9,497,843	10,396,991	(641,173)	2,867,477	3,456,751
<b>PATRIMONIO</b>	<b>10,399,408</b>	<b>11,298,556</b>	<b>6,301,240</b>	<b>12,304,325</b>	<b>6,511,229</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>12,784,966</b>	<b>15,890,840</b>	<b>14,409,363</b>	<b>29,524,525</b>	<b>11,117,746</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.

El balance general incluido anteriormente presenta información financiera de ambas empresas. Por el lado de los activos, se observa un cambio en las cuentas por cobrar de una empresa a otra, así como la inversión que tuvo que realizar la empresa en 2015 con la compra de activos fijos al momento de iniciar sus operaciones.

En lo que se refiere a las fuentes de financiamiento, se observa como de una empresa a la otra hay un cambio importante pasando de financiar mayormente con patrimonio a realizar este mismo financiamiento con pasivos de corto plazo con una alta exigibilidad.

En el siguiente cuadro, se detalla la información correspondiente al estado de resultados.

**Cuadro 3. 2 Estado de Resultados de los períodos 2014 a 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Estado de Resultados (en millones de colones)					
Periodos	2014	2015	2016	2017	2018 *
Ingresos por servicios	73,240,401	33,086,821	52,908,523	165,476,633	61,022,143
Costo de servicios	45,153,093	16,645,533	21,069,427	86,313,377	30,108,174
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>28,087,308</b>	<b>16,441,288</b>	<b>31,839,096</b>	<b>79,163,255</b>	<b>30,913,968</b>
Gastos de ventas	-	-	-	-	-
Gastos de administración	27,195,670	13,023,830	31,013,002	69,460,243	25,106,878
Total gastos de operación	27,195,670	13,023,830	31,013,002	69,460,243	25,106,878
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>891,638</b>	<b>3,417,459</b>	<b>826,094</b>	<b>9,703,012</b>	<b>5,807,090</b>
Gastos financieros	3,518,888	1,200,829	1,648,704	4,205,400	751,784
Otros ingresos y gastos netos	2,261,255	114,105	267,299	472,993	22,880
Utilidad antes de impuesto	(365,995)	2,330,735	(555,310)	5,970,604	5,078,186
Impuesto de renta	62,460	1,452,407	85,863	2,461,955	1,621,435
<b>Utilidad Neta</b>	<b>(428,455)</b>	<b>878,328</b>	<b>(641,173)</b>	<b>3,508,650</b>	<b>3,456,751</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.

En el estado de resultados mostrado anteriormente, se evidencia un incremento significativo en los ingresos por los servicios que presta la empresa, logrando en el 2017 superar en más del doble los ingresos que registró Dental Platinum en 2014. Asimismo, se observa como el incremento de los ingresos va de la mano con el incremento de otras cuentas tales como el costo de los servicios y los gastos administrativos en especial.

En ambos estados financieros, se incluye una nota al final para recalcar que el período 2018 está basado en información del primer trimestre del periodo 2017-2018 y que corresponde a los meses de octubre a diciembre del 2017.

### **3.6 Análisis horizontal y vertical de los estados financieros**

En esta sección del capítulo, se llevará a cabo un análisis tanto horizontal como vertical de ambos estados financieros para así poder identificar los cambios que se dieron en cada una de las partidas que conforman el balance de situación y el estado de resultados de la empresa.

#### **3.6.1 Análisis Horizontal**

En el cuadro 3.3, se presenta el análisis horizontal con los cambios absolutos y porcentuales del balance general correspondiente a los periodos 2014 a 2017.

Dado que la información con la que se cuenta para el periodo 2018 no está completa, representa solamente un trimestre del mismo y no fue incluida al momento de elaborar el análisis horizontal, tanto del balance general como del estado de resultados, esto en el sentido que la información no es comparable con los periodos anteriores.



**Cuadro 3. 3 Análisis Horizontal del balance general períodos 2014 a 2017.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Análisis Horizontal del Balance General (en millones de colones)						
	Variación					
	2015 vs 2014		2016 vs 2015		2017 vs 2016	
	Nominal	Relativa	Nominal	Relativa	Nominal	Relativa
<b>ACTIVOS</b>						
Efectivo e inversiones de corto plazo	3,757,987	342%	1,832,265	38%	(2,449,642)	(37)%
Cuentas por cobrar	(619,083)	(10)%	(5,533,709)	(100)%	16,999,018	NA
Inventarios	-	NA	-	NA	-	NA
Gastos diferidos y otras cuentas CP	(17,178)	(1)%	(467,649)	(28)%	1,332,016	112%
<b>Total Activo circulante</b>	<b>3,121,726</b>	<b>35%</b>	<b>(4,169,093)</b>	<b>(35)%</b>	<b>15,881,392</b>	<b>202%</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo neto	(15,852)	(0)%	2,687,616	70%	(766,230)	(12)%
Inversiones y Docum. por cobrar LP	-	NA	-	NA	-	NA
Otros activos	-	NA	-	NA	-	NA
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3,105,874</b>	<b>24%</b>	<b>(1,481,477)</b>	<b>(9)%</b>	<b>15,115,163</b>	<b>105%</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>						
Cuentas por pagar	865,322	421%	3,959,346	370%	6,547,254	130%
Gastos acum. y otras ctas. x pagar	1,341,404	62%	(443,507)	(13)%	2,564,823	83%
Préstamos y docum. x pagar CP	-	NA	-	NA	-	NA
<b>Pasivo circulante</b>	<b>2,206,726</b>	<b>93%</b>	<b>3,515,839</b>	<b>77%</b>	<b>9,112,078</b>	<b>112%</b>
Pasivo a largo plazo	-	NA	-	NA	-	NA
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>2,206,726</b>	<b>93%</b>	<b>3,515,839</b>	<b>77%</b>	<b>9,112,078</b>	<b>112%</b>
Capital social y pagado	-	-	6,044,048	673%	2,494,435	36%
Superávit y reservas	-	-	(3,200)	(100)%	-	NA
Utilidades acumuladas	899,148	9%	(11,038,164)	(106)%	3,508,650	(547)%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>899,148</b>	<b>9%</b>	<b>(4,997,316)</b>	<b>(44)%</b>	<b>6,003,085</b>	<b>95%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>3,105,874</b>	<b>24%</b>	<b>(1,481,477)</b>	<b>(9)%</b>	<b>15,115,163</b>	<b>105%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

Previo a la realización del análisis, es relevante aclarar que en las cuentas donde se indica “NA” en el cuadro anterior corresponde a que el cálculo realizado no es válido o presenta un resultado que no es relevante para el análisis. Esta misma abreviación será utilizada a lo largo del presente proyecto de graduación.

En lo que respecta a los activos totales, se puede ver que a lo largo del período en estudio, hay una tendencia creciente en todos los años a excepción del año 2016, donde se presenta una disminución del 9% con respecto al año anterior. Esto

coincide precisamente con el período en el cual se dio el cierre de la empresa Dental Platinum y la apertura de Platinum Education. Este incremento que se presenta año a año está dado principalmente por los activos circulantes, en especial por las cuentas de efectivo e inversiones de corto plazo y las cuentas por cobrar a corto plazo, relacionadas con los ingresos que recibe la empresa producto de los servicios que brinda. Precisamente, en el año 2016 no existen cuentas por cobrar, lo que contribuye en parte a la disminución del activo circulante y por tanto del activo total para ese año. Para el 2017, sí se presenta un aumento significativo en los gastos diferidos y otras cuentas de corto plazo, dado fundamentalmente por un incremento de más del doble en las retenciones de renta.

A nivel del activo de largo plazo, la empresa solamente presenta entradas en la cuenta inmuebles, maquinaria y equipo, la cual tiene una tendencia decreciente a lo largo del periodo a excepción del año 2016, donde se da la compra de nuevos activos coincidiendo con la apertura de la nueva empresa. A partir de ese momento, se continúa con la tendencia decreciente, ya que no se da la adquisición de nuevos activos que signifiquen un aumento relevante en el monto y este va disminuyendo por efecto de la depreciación.

En lo que respecta a los pasivos, la empresa no presenta pasivos de largo plazo por lo cual el análisis está centrado en el pasivo circulante. Las cuentas por pagar de la empresa presentan una relación directa con los costos de los servicios que se brindan, por lo que puede verse, esta cuenta va cambiando en relación con el crecimiento o la disminución de estos costos. En todos los años, a excepción del 2016, se da un incremento de estas cuentas lo cual puede ser explicado en parte porque el año 2015 solamente presenta seis meses de actividad de la empresa anterior. En las cuentas por cobrar, los rubros más importantes son el pago a los proveedores y las tarjetas corporativas que son utilizadas como fuentes de financiamiento de corto plazo para realizar el pago de algunos gastos como por ejemplo los boletos aéreos y el hospedaje de los docentes.

La otra cuenta que forma parte de los pasivos de corto plazo es la de gastos acumulados y otras cuentas por pagar. Al realizar una comparación entre los gastos, se pudo determinar que no hay cambio significativo, a excepción del impuesto sobre la renta por pagar. Al haber una relación directa entre los ingresos de la empresa y el impuesto, esta cuenta se ve afectada también por los cambios en los ingresos de la empresa.

Para finalizar el análisis horizontal, en las cuentas de patrimonio, se puede ver cómo la cuenta de capital social y pagado de la empresa anterior no presenta variaciones, pero para el 2016, con la apertura de la empresa se da un aporte extraordinario de capital por parte de los socios, el cual aumenta en el 2017. Las utilidades acumuladas presentan una tendencia al alza a excepción del 2016, año de apertura de la empresa que cierra con una pérdida.

Para continuar con el análisis, en el Cuadro 3.4 que se presenta a continuación se detallan los resultados obtenidos del análisis horizontal del estado de resultados.

**Cuadro 3. 4 Análisis Horizontal del estado de resultados períodos 2014- 2017**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Análisis Horizontal del Estado de Resultados (en millones de colones)						
	Variación					
	2015 vs 2014		2016 vs 2015		2017 vs 2016	
	Nominal	Relativa	Nominal	Relativa	Nominal	Relativa
Ingresos por servicios	(40,153,580)	(55)%	19,821,702	60%	112,568,109	213%
Costo de servicios	(28,507,561)	(63)%	4,423,895	27%	65,243,950	310%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>(11,646,019)</b>	<b>(41)%</b>	<b>15,397,808</b>	<b>94%</b>	<b>47,324,159</b>	<b>149%</b>
Gastos de ventas	-	NA	-	NA	-	NA
Gastos de administración	(14,171,840)	(52)%	17,989,172	138%	38,447,241	124%
Total gastos de operación	(14,171,840)	(52)%	17,989,172	138%	38,447,241	124%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>2,525,821</b>	<b>283%</b>	<b>(2,591,364)</b>	<b>(76)%</b>	<b>8,876,918</b>	<b>1,075%</b>
Gastos financieros	(2,318,059)	(66)%	447,874	37%	2,556,697	155%
Otros ingresos y gastos netos	(2,147,150)	(95)%	153,194	134%	205,693	77%
Utilidad antes de impuesto	2,696,730	(737)%	(2,886,045)	(124)%	6,525,914	(1,175)%
Impuesto de renta	1,389,948	2,225%	(1,366,544)	(94)%	2,376,092	2,767%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,306,782</b>	<b>(305)%</b>	<b>(1,519,500)</b>	<b>(173)%</b>	<b>4,149,823</b>	<b>(647)%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

En el estado de resultados, se observa un crecimiento en los ingresos por servicios y por tanto en el costo que conlleva el ofrecerlos de 2016 a 2017. Si comparamos los resultados de Platinum Education con los de Dental Platinum, el primer año de operaciones la empresa no logró superar los ingresos que tuvo la empresa anterior en el 2014. Sin embargo, para 2017 se superó casi en el doble y se tiene la expectativa que el resultado en 2018 siga siendo positivo para la empresa.

La utilidad operativa se ve afectada únicamente por los gastos administrativos, los cuales han tenido un incremento significativo, especialmente al comparar los años en los que ha operado Platinum Education. Estos gastos guardan una relación con los ingresos por servicios, como por ejemplo en el caso de la publicidad en la cual se invierte de manera generalizada y su costo no es registrado en un curso o diplomado específico, si no que se registra como gasto a nivel general.

Para finalizar el análisis horizontal del estado de resultados, se puede destacar el aumento en los gastos financieros, los cuales en el caso particular de esta empresa sí tienen una relación directa con los ingresos que percibe la empresa por los servicios que brinda. La razón es que la mayor parte de los clientes, alrededor de un 50% de ellos o más, cancela los cursos o diplomados utilizando tarjetas de crédito lo cual aumenta los gastos financieros especialmente por el costo que conlleva el pago de las comisiones bancarias.

### **3.6.2 Análisis Vertical**

Previo a la realización del análisis vertical de la empresa en estudio, es importante señalar que este se usa para establecer “la relación porcentual que guarda cada partida del estado con respecto a la cifra total o principal en un mismo periodo. Esta técnica identifica la importancia e incidencia relativa de cada partida y permite una mejor comprensión de la conformación y estructura de los estados financieros” (Salas, 2012, p. 37).

En el cuadro 3.5 se presenta el análisis vertical del balance general correspondiente a los periodos 2014 a 2018. En este análisis, cada partida del activo se expresa en función del activo total al cual se le asigna el 100%. Por otro parte, al total del pasivo y del patrimonio se asigna el 100% y cada una de las partidas de los pasivos y del patrimonio se expresan en función de este total.

**Cuadro 3. 5 Análisis Vertical del estado de resultados períodos 2014- 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Análisis Vertical del Balance General					
	Variación Relativa				
	2014	2015	2016	2017	2018 *
<b><u>ACTIVOS</u></b>					
Efectivo e inversiones de corto plazo	9%	31%	46%	14%	12%
Cuentas por cobrar	48%	35%	-	58%	4%
Inventarios	-	-	-	-	-
Gastos diferidos y otras cuentas CP	13%	10%	8%	9%	32%
<b>Total Activo circulante</b>	<b>70%</b>	<b>76%</b>	<b>55%</b>	<b>80%</b>	<b>49%</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo neto	30%	24%	45%	20%	51%
Inversiones y Docum. por cobrar LP	-	-	-	-	-
Otros activos	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b><u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u></b>					
Cuentas por pagar	2%	7%	35%	39%	(0)%
Gastos acum. y otras ctas. x pagar	17%	22%	21%	19%	42%
Préstamos y docum. x pagar CP	-	-	-	-	-
<b>Pasivo circulante</b>	<b>19%</b>	<b>29%</b>	<b>56%</b>	<b>58%</b>	<b>41%</b>
Pasivo a largo plazo	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>19%</b>	<b>29%</b>	<b>56%</b>	<b>58%</b>	<b>41%</b>
Capital social y pagado	7%	6%	48%	32%	27%
Superávit y reservas	0%	0%	-	-	-
Utilidades acumuladas	74%	65%	(4)%	10%	31%
<b>PATRIMONIO</b>	<b>81%</b>	<b>71%</b>	<b>44%</b>	<b>42%</b>	<b>59%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.

En este análisis se puede observar que el activo circulante es el que representa la mayor parte del activo total de la empresa, estando en tres de los cinco periodos por encima del 70%. Por lo tanto, los activos fijos que son los inmuebles, la maquinaria y el equipo neto, representan menos del 30% del activo total. En el caso

del activo circulante y casi en el activo total, las cuentas por cobrar son las que constituyen la mayor parte del activo.

En lo que respecta al pasivo y el patrimonio, se observa que el pasivo circulante es el único que tiene representación en el análisis de los pasivos debido a que la empresa no posee pasivos a largo plazo. El pasivo total en la empresa anterior no llegó a ser más de un 25% del total del pasivo y el patrimonio, mientras que en Platinum Education en dos de los tres años representados en el análisis ha superado el 56% del total. Este cambio se debe fundamentalmente al aumento en las cuentas por cobrar de la empresa, que pasaron de representar un 7% del total de pasivos y patrimonio en 2015 a más de un 35% a partir del 2016. Esto implica que la empresa ha incurrido cada vez más en deudas de corto plazo, representadas por las tarjetas corporativas principalmente, para financiar sus activos. Este cambio en el peso de los pasivos se ve también en una relación inversa con el patrimonio. Donde en la empresa anterior, el patrimonio representaba un 81% en 2014 y un 76% en 2015 y en la actualidad el pasivo representa alrededor del 42 ó 44% del total de pasivos y patrimonio.

A continuación, en el siguiente cuadro se presenta el detalle del análisis vertical del estado de resultados correspondiente a los periodos 2014 a 2018. En este análisis, los ingresos por servicios son tomados como la base para realizar la comparación y cada una de las partidas del estado de resultados se expresa como un porcentaje de esos ingresos obtenidos.

**Cuadro 3. 6 Análisis Vertical del estado de resultados períodos 2014- 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A. Análisis Vertical del Estado de Resultados					
	Variación				
	2014	2015	2016	2017	2018 *
Ingresos por servicios	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Costo de servicios	61.7%	50.3%	39.8%	52.2%	49.3%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>38.3%</b>	<b>49.7%</b>	<b>60.2%</b>	<b>47.8%</b>	<b>50.7%</b>
Gastos de ventas	-	-	-	-	-
Gastos de administración	37.1%	39.4%	58.6%	42.0%	41.1%
Total gastos de operación	37.1%	39.4%	58.6%	42.0%	41.1%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>1.2%</b>	<b>10.3%</b>	<b>1.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>9.5%</b>
Gastos financieros	4.8%	3.6%	3.1%	2.5%	1.2%
Otros ingresos y gastos netos	3.1%	0.3%	0.5%	0.3%	0.0%
Utilidad antes de impuesto	(0.5)%	7.0%	(1.0)%	3.6%	8.3%
Impuesto de renta	0.1%	4.4%	0.2%	1.5%	2.7%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(0.6)%</b>	<b>2.7%</b>	<b>(1.2)%</b>	<b>2.1%</b>	<b>5.7%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.

(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.

En el análisis vertical se puede ver que, en la mayor parte de los periodos, el costo de los servicios representa un poco más del 50% de los ingresos obtenidos por los servicios, a excepción del año 2014 donde el costo alcanzó el nivel más alto de todos los periodos con un 62% y en 2017 donde este valor fue el menor de todos los periodos con aproximadamente un 48%. Esto significa que, en promedio, el costo de los servicios consumió, en la mayor parte de los periodos, más del 50% de los ingresos totales dejando la otra mitad para poder cubrir los gastos de operación, financieros, impuestos y generar utilidades para la empresa.

Los gastos operativos, que en el caso de esta empresa son únicamente los gastos administrativos, representan casi un 40% de los ingresos obtenidos, alcanzando un punto muy alto en el año 2016 con casi un 59%. Esto es un monto bastante significativo que ocasiona una disminución en la utilidad operativa obtenida por la venta de los servicios.



En lo que respecta a los gastos financieros, estos consumen aproximadamente un 3% de los ingresos en la mayor parte de los periodos, mientras que los otros ingresos y gastos netos presentan porcentajes poco significativos en casi todos los periodos que se están evaluando.

La utilidad antes de impuestos representa en Platinum Education aproximadamente un 3.6% para el periodo 2017, mientras que la mayor utilidad fue obtenida en el año 2015, en la empresa Dental Platinum con un 7% y en 2018 en Platinum Education con un 8.3%. Sin embargo, en el 2018, el impuesto sobre la renta consumió el monto más elevado de todos los periodos en estudio con un 2.7%. En los otros periodos, como en el año 2014 y 2016, el porcentaje no fue significativo mientras que en 2015 y 2017 este fue de 2.4% y 1.5% respectivamente.

Una vez rebajado el impuesto sobre la renta se obtiene la utilidad neta en relación con las ventas, la cual fue negativa para los periodos 2014 y 2016, obteniendo un máximo en 2018 con casi 6%. El porcentaje de utilidad neta representa el margen neto que genera la empresa a partir de la venta de los servicios.

### **3.7 Análisis de las razones financieras**

“Las razones financieras constituyen índices que relacionan dos partidas de los estados financieros con el propósito de lograr la medición de un aspecto o área de la situación financiera de la empresa” (Salas, 2012, p. 45). La evaluación de estas razones financieras permite determinar cambios a través del tiempo y tendencias dentro de la empresa y en la industria en la que esta se ubica.

En esta sección se analizarán las principales razones financieras que tienen relevancia para la empresa Platinum Education.

### 3.7.1 Razones de estabilidad

Como se mencionó en el Capítulo I, estas razones miden los factores que afectan la estabilidad actual y a futuro de la empresa, su solidez, financiamiento y el riesgo sobre sus operaciones. Hay diferentes factores dentro de la empresa que pueden afectar la estabilidad de esta como por ejemplo los niveles de financiamiento tanto de corto como de largo plazo, los gastos financieros, las deudas y el respaldo de los activos de corto plazo, entre otros.

**Cuadro 3. 7 Razones de estabilidad para los períodos 2014- 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2014	2015	2016	2017	2018 *
Razón Circulante	3.74	2.62	0.97	1.38	1.18
Razón de la deuda	0.19	0.29	0.56	0.58	0.41
Razón deuda a corto plazo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Índice de endeudamiento	0.23	0.41	1.29	1.40	0.71

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.*

*(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.*

En la razón circulante, se evidencia una clara diferencia entre la compañía anterior y la actual mostrando así una clara tendencia hacia la baja a partir del año 2016. Esto indica que con el paso del tiempo hay una menor capacidad de los activos circulantes de cubrir los pasivos circulantes u obligaciones de corto plazo de la empresa. En la empresa anterior, el activo circulante cubría al menos tres veces los pasivos circulantes en 2014 mientras que en Platinum Education en 2016 no se llegaron a cubrir ni una vez. Sin embargo, en 2017 y 2018 se mejora la tendencia y hay una mayor cobertura en los siguientes periodos lo cual es positivo para la empresa. También es relevante mencionar que la prueba de ácido no se aplica debido a que ninguna de las empresas cuenta con inventarios, por lo que el resultado de esta razón es igual al de la razón circulante.

La razón de deuda evidencia una tendencia hacia la alza, lo que indica que con el paso de los años la empresa ha ido financiando cada vez más los activos por medio de pasivos llegando a su punto más alto en 2017, con un 58%, lo cual de acuerdo con la teoría expuesta en el Capítulo I es un elemento a tomar en consideración ya que de acuerdo con lo que se afirmó no existe un valor adecuado o aceptado para esta razón pero se considera que no debería de ser mayor a un 70% debido a que el riesgo empieza a ser mucho mayor. Si bien es cierto, la empresa no ha llegado a este punto, sí es importante poner atención en este indicador y evaluar una alternativa de financiamiento por medio de aportes de los socios, aportes que ayuden a disminuir el riesgo. En 2018, se muestra una importante caída de esta razón financiera en más de la mitad del valor del periodo anterior y llegando a niveles similares a los de Dental Platinum, lo cual es positivo.

La razón de deuda a corto plazo tiene un valor de uno en todos los años porque la empresa no cuenta con pasivos de largo plazo. De acuerdo con lo indicado en el marco teórico lo ideal sería que la empresa cuente con una razón entre un 15% y un 20%. Sin embargo, en el caso de esta empresa el 100% de los pasivos es de corto plazo por lo que el riesgo para la empresa es mayor ya que la exigibilidad de las deudas es muy alta. Usualmente estas deudas deben pagarse en un corto periodo de tiempo dejándole a la empresa poco tiempo para poder reunir el dinero y hacerles frente.

Para concluir el análisis de las razones de estabilidad, analizaremos el índice de endeudamiento que nos indica qué porcentaje de los activos ha sido financiado por los acreedores de la empresa y cuánto de los mismos ha sido aportado por los accionistas. Este índice ha ido aumentando con el paso del tiempo pasando de un 0.23 en 2014 a un 1.40 en el 2017, lo cual nos indica que el financiamiento por medio de deudas ha ido aumentando en comparación con el financiamiento a través del patrimonio. Esto se complementa con el hallazgo de la razón anterior especialmente porque el riesgo aumenta para la empresa debido a que no cuentan con pasivos de largo plazo, si no solamente con pasivos de corto plazo que son

mucho más exigibles. Sin embargo, es importante señalar la mejoría que se muestra, al igual que en el caso de la razón de deuda, para el primer trimestre del periodo 2018.

### 3.7.2 Razones de gestión

De acuerdo con Tarcisio Salas (2012), “el objetivo final de maximizar las utilidades y el valor de la empresa, solo puede lograrse mediante una efectiva gestión que conduzca a un aprovechamiento adecuado de las inversiones. Los índices de gestión evalúan el grado de efectividad y eficiencia con que son utilizados los activos”. En el siguiente cuadro se presentan las razones de gestión más relevantes para esta empresa.

**Cuadro 3. 8 Razones de gestión para los períodos 2014- 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2014	2015	2016	2017	2018 *
Periodo medio de cobro	30.24	30.10	No aplica	36.98	0.71
Rotación de Activo Circulante	8.20	2.75	6.71	6.96	11.19
Rotación de Activo Fijo	18.99	8.61	8.10	28.72	10.77
Rotación de Activo a Largo Plazo	18.99	8.61	8.10	28.72	10.77
Rotación de Activo Total	5.73	2.08	3.67	5.60	5.49

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.*

*(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.*

La razón del periodo medio de cobro muestra que en promedio Dental Platinum tarda aproximadamente 30 días en cobrar las ventas que realiza a crédito. Por otro lado, Platinum Education no presenta una tendencia clara, ya que en el año 2016 la razón financiera es 0 debido a que la empresa no tuvo cuentas por cobrar al cierre de ese período, en el 2017 el promedio alcanzó un máximo de casi 37 días, saliéndose del promedio que manejaba la empresa anterior y en 2018 dura menos de un día. Por lo tanto, no hay na tendencia clara en esta razón financiera que ayude a darnos una idea del funcionamiento de la empresa y la industria en sí.

La rotación del activo circulante nos indica el número de veces que el activo circulante de la empresa fue convertido en ventas. Se puede observar que la empresa Platinum Education convierte en ventas su activo circulante al menos 6.7 veces en un año. Este valor es un poco inferior al de Dental Platinum de 2014 que fue de 8.20 pero no es tampoco una rotación que deba preocupar a los dueños de la empresa. Lo importante en este caso es complementar el análisis con los resultados obtenidos en el análisis horizontal realizado en la sección anterior, ya que lo que resulta relevante es que el aumento en los activos corrientes vaya acompañado de un aumento en las ventas o en los ingresos por servicios realizados por la empresa. Esto fue precisamente lo que ocurrió en tres de los cuatro periodos analizados.

En el caso de ambas empresas, tanto la razón de activo fijo como la razón de activo a largo plazo son iguales porque no hay más activos en esta sección aparte de los de inmuebles, maquinaria y equipo. Estas razones miden la capacidad del activo, ya sea fijo o de largo plazo, de generar ventas para la empresa. En el cuadro 3.8 se puede observar que Platinum Education ha ido mejorando la eficiencia en el manejo de los activos fijos logrando una mayor efectividad en el uso que le dan a estos para generar ingresos. De hecho, el valor de 2017 supera por mucho la rotación obtenida por Dental Platinum en los dos años incluidos en el análisis. Estos cambios se dan fundamentalmente porque las ventas han aumentado de manera significativa mientras que los activos fijos se han mantenido relativamente estables.

Para finalizar el análisis de las razones de gestión, se puede observar que los valores de la rotación del activo total son muy similares; entre el año 2014 de Dental Platinum y los de 2017-2018 de Platinum Education. Los valores en ambas empresas son altos lo cual indica que están logrando un volumen de ventas mayor, en comparación con la inversión que han realizado en activos totales. Esta rotación, en el caso de Platinum Education ha sido superior en dos de los tres años de estudio si se compara con la rotación de Dental Platinum, indicando que la empresa ha sido más eficiente en el uso de sus inversiones totales.

### 3.7.3 Razones de rentabilidad

Estas razones ayudan a determinar qué tan exitosa ha sido la empresa en sus operaciones y en la inversión que ha realizado para obtener rentabilidad de la misma. En el siguiente cuadro se detallan las principales razones de rentabilidad para ambas empresas.

**Cuadro 3. 9 Razones de rentabilidad para los períodos 2014- 2018.**

Dental Platinum S. A. y Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2014	2015	2016	2017	2018 *
Margen de Utilidad Bruta	38.3%	49.7%	60.2%	47.8%	50.7%
Margen de Utilidad Operativa	1.2%	10.3%	1.6%	5.9%	9.5%
Margen de Utilidad Neta	(0.6)%	2.7%	(1.2)%	2.1%	5.7%
Rendimiento de Operación sobre activos	7.0%	21.5%	5.7%	32.9%	52.2%
Rendimiento de sobre la Inversión	(3.4)%	5.5%	(4.4)%	11.9%	31.1%
Rentabilidad sobre patrimonio	(4.1)%	7.8%	(10.2)%	28.5%	53.1%

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education.*

*(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.*

La primera de las razones de rentabilidad es el margen de utilidad bruta, el cual se observa que, en el caso de Platinum Education, ha mejorado mucho en comparación con la empresa anterior, esto principalmente dado por el aumento en los ingresos por las ventas de la empresa.

En lo que respecta al margen de utilidad operativa, este indica cuales son las utilidades que ha sido capaz de generar la empresa a través de las actividades que realiza sin tomar en consideración los gastos financieros, los otros ingresos y gastos netos y el impuesto sobre la renta. En el caso de Dental Platinum, en 2014 su margen de utilidad operativa era de 1.2%, mejorando considerablemente el valor en el año 2015 con 10.3%. Por su parte, Platinum Education presenta un margen de utilidad operativa del 1.6% en 2016, el cual mejora para 2017 alcanzando su valor máximo de 5.9% y manteniéndolo en niveles muy cercanos, en 2018 con un 9.5%. Esto es importante de tomar en cuenta porque indica que la empresa ha ido

mejorando su funcionamiento para obtener una mayor utilidad operativa de las ventas que realiza.

El margen de utilidad neta indica cuál fue la utilidad final que obtuvo la empresa después de cubrir todos sus gastos y obligaciones. En este caso en particular, es importante señalar que las empresas cierran con pérdidas en los periodos del 2014 y 2016, lo cual indica que la empresa no fue capaz de cubrir sus gastos y obligaciones con las ventas generadas durante esos periodos. En estos periodos los gastos administrativos y financieros contribuyeron en gran parte a absorber los ingresos, haciendo que el margen fuera negativo y se generara una pérdida. Para 2017 y 2018 Platinum Education, obtiene un margen superior al 2% y 5.7% respectivamente, superando el margen de 4.6% obtenido en el año 2015 por la empresa anterior.

En el caso del rendimiento de operación sobre los activos (ROA), el rendimiento en 2016 de Platinum Education fue muy similar al de Dental Platinum en 2014. Sin embargo, las utilidades obtenidas por la empresa a partir de los activos en los que invirtió mejoran considerablemente en 2017 y 2018, incluso superando el rendimiento alcanzado en 2015 por la otra empresa. Esto denota una mejoría desde la apertura de la empresa en 2016 hasta el 2018 periodo donde se logra alcanzar el mayor rendimiento de los tres años.

La razón financiera anterior, denota el rendimiento obtenido por la empresa sobre la utilidad operativa mientras que el rendimiento sobre la inversión (ROI) establece cuál fue el rendimiento sobre la utilidad neta. En este caso, los valores del ROI coinciden con los del margen de utilidad neta, donde para los años 2014 y 2016 fueron negativos debido a que la empresa no fue capaz de cubrir todas sus obligaciones con los ingresos obtenidos por las ventas. En los otros años, el rendimiento es mejor e incluso Platinum Education supera los valores obtenidos por Dental Platinum en 2015. Para 2017 y 2018, mejora la capacidad de los activos totales de producir utilidades netas para la empresa.

Para concluir, la razón de rendimiento sobre el patrimonio (ROE) indica cuál fue el rendimiento que obtuvieron los socios de la empresa sobre las inversiones que ellos realizaron. En su primer año de funcionamiento, Platinum Education tuvo un rendimiento sobre el patrimonio negativo. Sin embargo, en los años siguientes este rendimiento fue mejorado considerablemente, obteniendo un 28.5% y un 42.5% en los años 2017 y 2018 respectivamente. Ambos valores muy por encima de los obtenidos con la empresa anterior en los años 2014 y 2015.

Para complementar el análisis de las razones financieras y el rendimiento de la empresa, en la siguiente sección se hace un análisis de la rentabilidad de la empresa.

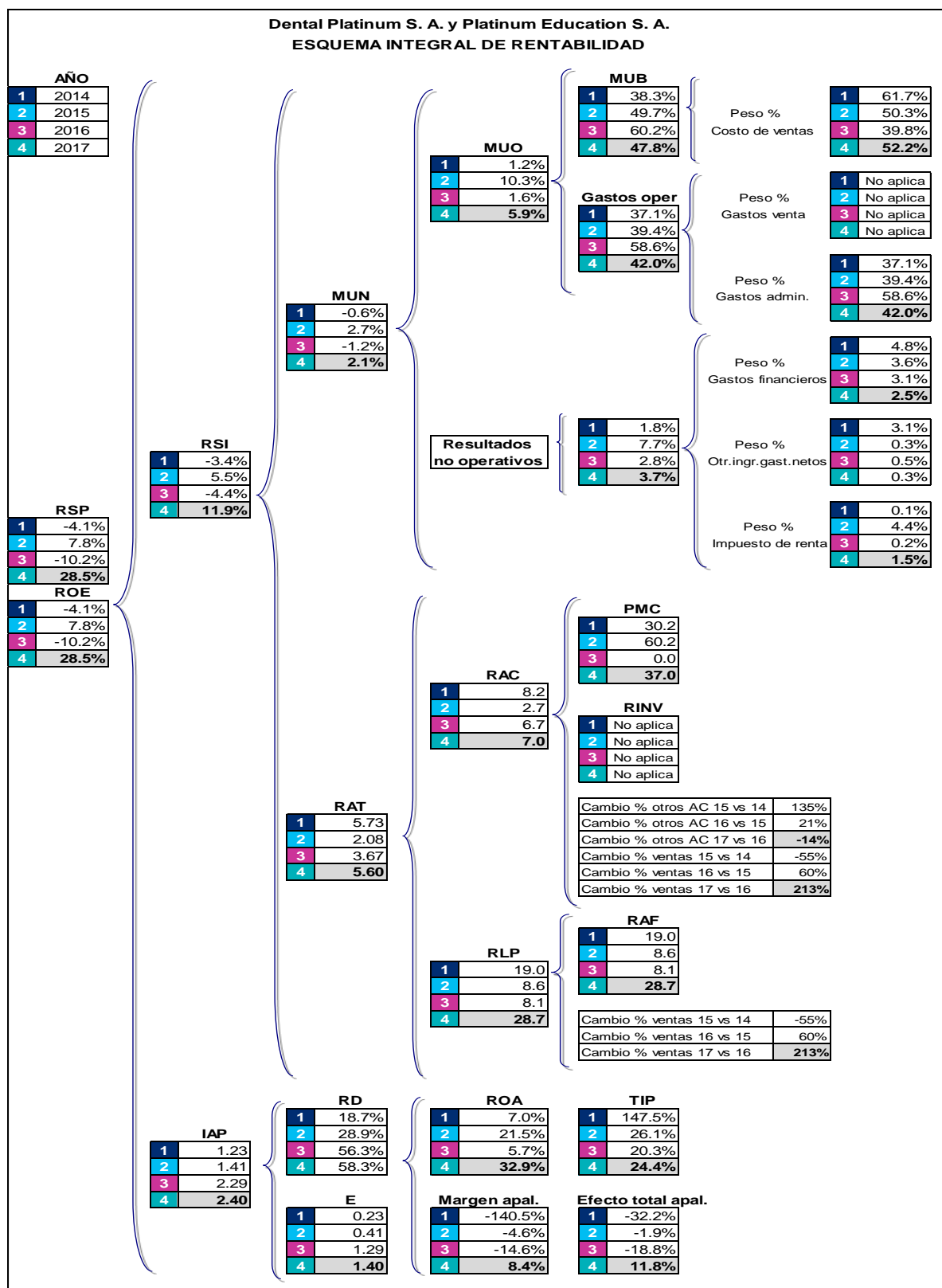
### **3.8 Análisis integral de la rentabilidad de la empresa**

El esquema de rentabilidad elaborado en esta sección del capítulo, permite relacionar los indicadores de rentabilidad y rendimiento para determinar cuáles fueron las causas y los efectos que influyeron en el resultado final de estos.

En el esquema que se presenta a continuación, no se incluye el año 2018 dado que para el mismo, solamente se cuenta con un trimestre de información financiera, lo cual no es suficiente para el análisis.



**Figura 3. 1 Esquema Integral de Rentabilidad para los periodos 2014 a 2017**



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum y Platinum Education (2018).

El esquema inicia con la rentabilidad sobre el patrimonio (RSP), la cual se encuentra influida por dos componentes que son el rendimiento sobre la inversión total (RSI) y la incidencia de apalancamiento (IAP). En dos de los cuatro años que se están analizando, se observa que la rentabilidad sobre el patrimonio está aumentando, producto tanto del incremento en el rendimiento sobre la inversión como del crecimiento en el efecto favorable del apalancamiento financiero. Mientras que en el caso de los años 2014 y 2016 la disminución está dada por una disminución en el rendimiento sobre la inversión.

El rendimiento sobre la inversión aumenta por la combinación de los cambios en la rotación del activo total (RAT) y en el margen de utilidad neta (MUN). La rotación del activo total aumenta por el mejoramiento en la rotación de los activos de largo plazo principalmente y en menor medida por el aumento en la rotación del activo circulante, ya que esta mantiene niveles muy similares en los últimos tres años. La rotación del activo de largo plazo aumenta más que todo porque los ingresos por las ventas aumentan mucho más que el aumento en el activo fijo o incluso en algunos años estos disminuyen mientras que las ventas aumentan.

El margen de utilidad neta (MUN) aumenta en dos de los cuatro periodos debido a que el aumento en los resultados no operativos fue inferior al crecimiento en el margen de utilidad operativa. El aumento de los resultados no operativos se da por una combinación entre la disminución de los gastos financieros y los ingresos, así como el aumento en monto a pagar por el impuesto sobre la renta. Por otra parte, el margen de utilidad operativa crece debido a un aumento en el margen de utilidad bruta, originado por una disminución del costo de las ventas en la mayor parte de los años a excepción del 2017, lo cual compensa en parte el incremento en los gastos operativos que se elevan acorde al crecimiento en los gastos administrativos debido a que en esta empresa no hay gastos de ventas. En general, el margen de utilidad operativa sube fundamentalmente por un aumento en mayor proporción del margen de utilidad bruta que de los gastos operativos.

La incidencia de apalancamiento muestra un comportamiento creciente en todos los años que se están analizando. El nivel de endeudamiento (E) crece fundamentalmente por el aumento progresivo de los pasivos de corto plazo, tanto de las cuentas por pagar como de los gastos acumulados y otras cuentas por pagar, todos estos son aspectos que tienen un crecimiento en mayor medida que el patrimonio de la empresa. La incidencia de apalancamiento va aumentando, lo cual indica que con el paso de los años los activos son financiados en mayor medida por los pasivos y no tanto por el patrimonio. De acuerdo con Tarcisio Salas (2012), “el IAP produce un efecto favorable sobre la rentabilidad, ya que permite financiar inversiones en activos y el crecimiento de las operaciones sin invertir más capital de los accionistas”. Lo anterior, explica por qué el aumento progresivo contribuye a aumentar la rentabilidad sobre el patrimonio (RSP), como se observa en dos de los cuatro periodos del esquema de rentabilidad analizado.

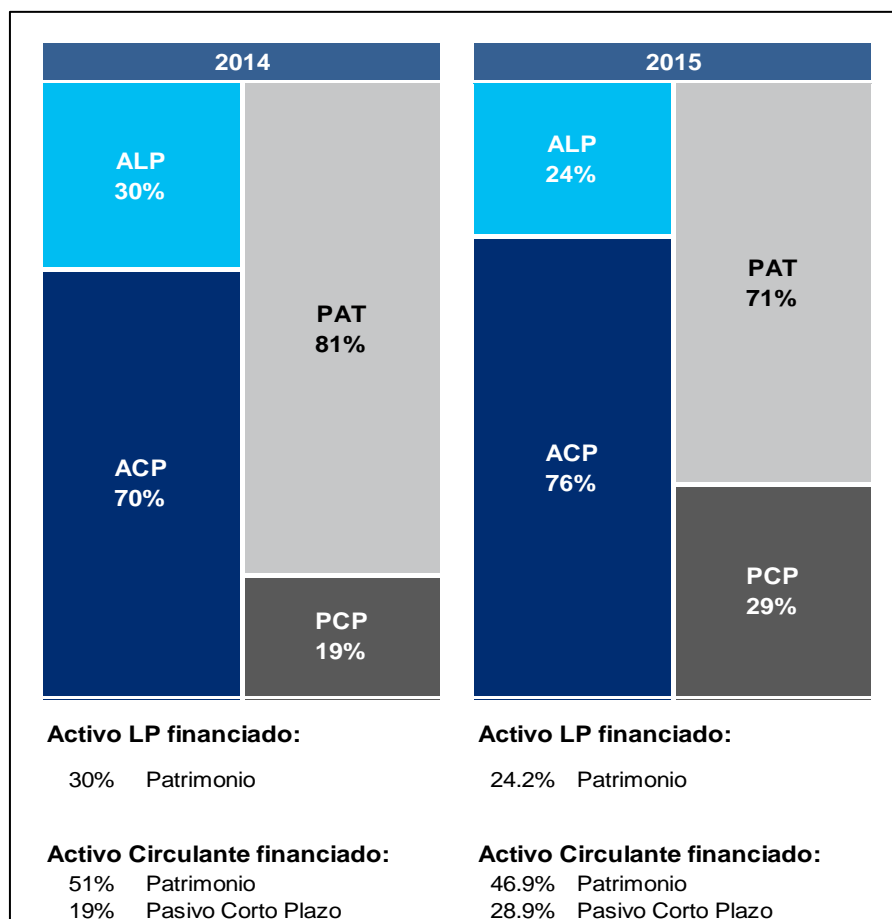
### **3.9 Solidez de la estructura financiera de la empresa**

En el diagrama de solidez financiero se organizan los activos de acuerdo con la liquidez que tienen, ubicando en la parte superior los de menor liquidez, que serían los activos de largo plazo, y en la parte inferior los activos de mayor liquidez que son los activos de corto plazo. Para estas empresas específicamente, los activos de largo plazo están constituidos únicamente por la inversión en inmuebles, maquinaria y equipo, mientras que los activos de corto plazo están compuestos fundamentalmente por efectivo y cuentas por cobrar.

En el otro lado del diagrama se colocan las fuentes de financiamiento de acuerdo con el grado de exigibilidad que presentan, siendo menos exigible el patrimonio, seguido por los pasivos de corto plazo. Es importante recordar que esta empresa no presenta fuentes de financiamiento de largo plazo.

A continuación, se presentan los diagramas de solidez de la estructura financiera de Dental Platinum.

**Figura 3. 2 Diagrama de Solidez Financiera Dental Platinum**



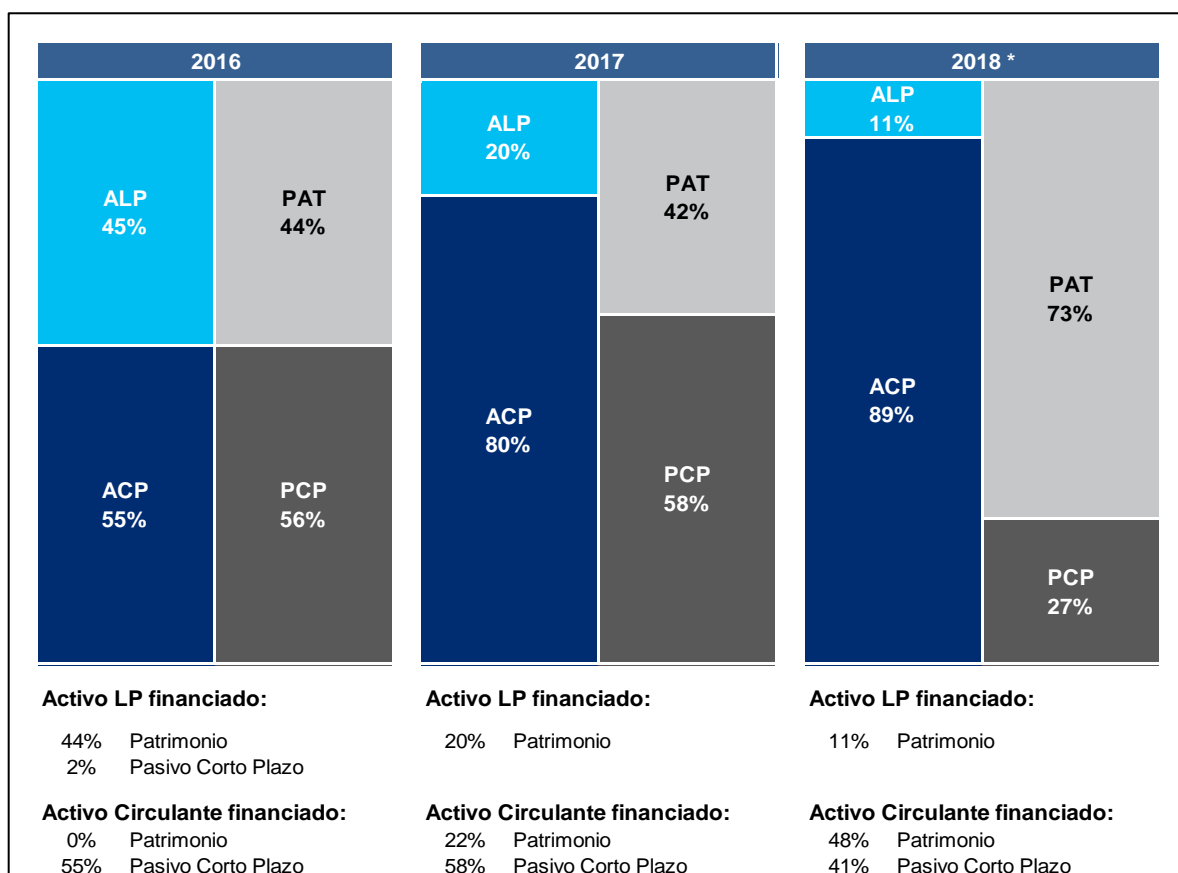
*Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Dental Platinum.*

En el caso de los periodos 2014 y 2015, correspondientes a la empresa Dental Platinum, se puede observar una composición muy similar entre lo que son activos, pasivos y patrimonio en ambos periodos. Los diagramas detallan que los activos, tanto de corto como de largo plazo, son financiados mayormente por el patrimonio. El patrimonio financia un 81% de los activos en 2014 y un 71% en 2015. Mientras que los pasivos de corto plazo financian por lo tanto menos de la mitad de los activos y únicamente financian activos de corto plazo.

En ambos períodos el activo de largo plazo se encuentra financiado en un 100% por el patrimonio. Tanto los activos de largo plazo como el financiamiento de estos, por medio del patrimonio, disminuye de un año al otro principalmente debido a que hay una disminución de los activos de largo plazo y un aumento mucho mayor en el monto del patrimonio de un año a otro. Con respecto al activo circulante, en ambos periodos se encuentra financiado por patrimonio en más del 45%. Solamente una pequeña parte del activo circulante es financiado por medio del pasivo circulante, menos del 20% y 29% en 2014 y 2015 respectivamente.

En ambos años se cumple con la primera regla para determinar si hay solidez financiera en la compañía. El activo de largo plazo está financiado por patrimonio en un 100% en ambos años, lo cual indica que la exigibilidad de las fuentes que financian los activos de largo plazo es la menor posible. Con respecto al activo de corto plazo, está financiado en más del 50% por patrimonio en 2014, por lo cual fuentes de baja exigibilidad se encuentran financiando inversiones en activos bastante líquidos. En 2015, el patrimonio financia un 47%, por lo que casi cumple con la segunda regla. Sin embargo, aun cuando en 2015 no se cumplen ambas reglas, la empresa muestra en ambos años una estructura financiera muy sólida y con un bajo riesgo.

Para continuar con el análisis, en la figura 3.3 se incluyen los diagramas de solidez de la estructura financiera de Platinum Education correspondientes a los periodos del 2016 al 2018. Es importante recordar que, en el caso del diagrama del 2018, se presenta información financiera correspondiente al primer trimestre del periodo 2017-2018.

**Figura 3. 3 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education**

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados de Platinum Education (2018).

(\*) Corresponde al primer trimestre el periodo 2017-2018.

A partir del año 2016, que es cuando empieza Platinum Education sus operaciones, se observa un cambio en la composición de los activos y el patrimonio en comparación con la empresa anterior. En cuanto a los activos, los de largo plazo aumentan su proporción en el año 2016, lo cual es esperable debido a la inversión que se debe realizar para el inicio de las operaciones de la empresa. Sin embargo, para los siguientes periodos su peso con respecto al total de los activos va disminuyendo fundamentalmente por el efecto que ocasiona la depreciación, haciendo que el total del activo a largo plazo disminuya. A lo anterior hay que añadirle que el peso del activo circulante va aumentando considerablemente, especialmente por el aumento en las cuentas por cobrar.

En lo que respecta a las fuentes de financiamiento para la empresa, sí se observa un cambio importante con respecto a la empresa anterior, ya que en Dental Platinum el patrimonio era el que aportaba el mayor financiamiento para la empresa, mientras que en Platinum Education es el pasivo de corto plazo quien aporta más del 55% del financiamiento. Este cambio se da fundamentalmente por el aumento en las cuentas por pagar que presentan un crecimiento mucho mayor al del patrimonio, a partir del año 2016.

En Platinum Education, al igual que en la empresa anterior, el activo de largo plazo se encuentra financiado en un 100% por el patrimonio de la empresa, a excepción del año 2016 donde un 2% de este activo es financiado por pasivo de corto plazo. Igualmente, el activo de corto plazo se encuentra financiado tanto por patrimonio como por pasivos de corto plazo. La diferencia está en que en Platinum Education, en 2016 y 2017, son los pasivos de corto plazo los que financian más del 55% de los activos de corto plazo mientras que solo una pequeña parte se encuentra financiada por fuentes de largo plazo, representadas en este caso por el patrimonio. Igualmente, en el año 2016 se presenta una excepción, ya que los activos de corto plazo son financiados en un 100% por pasivos de corto plazo.

Se puede establecer que Platinum Education cumple, en dos de los tres periodos, con la primera regla definida en el Capítulo I, donde se indicaba que “debe existir una parte importante del activo de largo plazo financiado con patrimonio, con el propósito de que la parte menos líquida de las inversiones se financie con fuentes de exigibilidad técnica no jurídicas. Además, es necesario que el resto del activo de largo plazo se financie con pasivo también de largo plazo para mantener el equilibrio en su financiamiento” (Salas, 2012, p. 189). En lo que respecta a la segunda regla, en el año 2016 no se cumple debido a que el 100% de los activos circulantes está financiado por pasivos de corto plazo con una alta exigibilidad. Para los siguientes años, la solidez mejora un poco ya que los activos circulantes se financian con un 22% del patrimonio en 2017 y con un 62% en 2018. De acuerdo con el libro de texto utilizado, para la segunda regla, “el término significativo puede asociarse con una

proporción de 20% o más, sin embargo esa cobertura es muy variable entre diferentes tipos de negocios y mercados” (Salas, 2012, p. 190). En este caso en particular, podría decirse que en el año 2017 y 2018 se cumple con el 20% establecido como significativo. Un aspecto que ayuda en esta empresa a mitigar el riesgo para esos periodos es que el financiamiento de largo plazo está dado por patrimonio y la exigibilidad que este tiene es mucho menor a cualquier otro tipo de financiamiento de largo plazo.

Por lo tanto, se puede concluir, que para el periodo 2016 la empresa no cumple con las reglas de solidez de la estructura financiera, lo cual denota un desequilibrio y aumenta el riesgo para la misma. Sin embargo, para los dos periodos siguientes, la empresa sí cumple con ambas reglas de solidez de la estructura financiera ya que en ambos años todo el activo de largo plazo se encuentra financiado por fuentes de largo plazo, en este caso por patrimonio. Además, cumple con la segunda regla porque en ambos periodos los activos de corto plazo se encuentran financiados en más de un 20% por patrimonio, el cual tiene una exigibilidad muy pequeña.

Cabe mencionar que a lo largo del mismo se pudo realizar un análisis exhaustivo de la información financiera, tanto de Dental Platinum como de Platinum Education, lo cual permitió conocer con más detalle el estado actual de la empresa en estudio. Asimismo, la incorporación de la información financiera de la empresa anterior al análisis permitió realizar comparaciones valiosas para, de cierta manera, determinar si la empresa se encuentra alineada a la industria en la que está, identificar tendencias, cambios en el mercado en el que opera y si hay áreas por mejorar que la empresa pueda trabajar en un futuro para optimizar sus operaciones. Con base en los datos obtenidos y el análisis realizado, en el siguiente capítulo se realizará una propuesta que permita a la empresa mejorar sus puntos débiles para, de esta manera, fortalecer su estructura financiera.



## **CAPÍTULO IV**

### **PROPUESTA DE UN MODELO PARA LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA**

A lo largo del Capítulo anterior se utilizó la información financiera de Dental Platinum y Platinum Education para poder realizar un análisis financiero de ambas empresas el cual incluía análisis vertical y horizontal de los estados financieros, análisis de las razones financieras, de la rentabilidad y la solidez de la estructura financiera de la empresa. Para esto, fue fundamental el poder contar con información de la empresa anterior, Dental Platinum, ya que gracias a esta se pudo realizar un análisis más completo que permitió establecer comparaciones y tendencias para así poder determinar cómo ha sido el funcionamiento de Platinum Education en sus primeros años de existencia.

A continuación, se utilizará todo el análisis y los hallazgos encontrados a lo largo del presente proyecto de graduación, con el fin de plantear una propuesta de mejoramiento en el funcionamiento y la gestión financiera de Platinum Education, propuesta que le permita mejorar sus operaciones para poder tener acceso a fuentes de financiamiento que le impulsen en su crecimiento en los próximos años.

#### **4.1 Objetivo**

El objetivo de este capítulo es proponer un modelo para la gestión financiera de la empresa con el fin de determinar la viabilidad de fuentes de financiamiento que permitan el mejoramiento de sus operaciones.

#### **4.2 Justificación**

El proyecto de graduación busca no solamente que el estudiante pueda aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la maestría, sino que también pueda

utilizarlos para brindar apoyo financiero a una empresa que, como en este caso, desea valorar la posibilidad de buscar fuentes de financiamiento adicionales que permitan el crecimiento de sus operaciones.

Con los hallazgos encontrados en el Capítulo III, a través del análisis financiero realizado, se creará un modelo que le permita a la empresa cambiar aquellos puntos que presenten deficiencias u oportunidades de mejora y maximizar los beneficios obtenidos de aquellas áreas en las que están teniendo un buen funcionamiento. Al emplear este modelo, la empresa podría optimizar sus operaciones para tener acceso a fuentes de financiamiento, el cual es uno de los propósitos que persigue este trabajo de graduación.

#### **4.3 Propuesta de la gestión financiera**

Para cualquier empresa es fundamental contar con un buen sistema gerencial y administrativo. Sin embargo, en el caso de las pequeñas y medianas empresas esto puede ser en muchas ocasiones todo un reto. Uno de los elementos más relevantes de este sistema gerencial y administrativo es la función financiera, la cual es importante porque afecta a casi todas las áreas de la organización debido a que es la que se encuentra relacionada con la obtención y la asignación de fondos para que la empresa pueda desarrollar sus operaciones.

La gestión financiera de una empresa está relacionada con los ingresos y egresos obtenidos por la misma al efectuar sus operaciones, hacer uso adecuado de estos recursos con el propósito de obtener una mayor rentabilidad para la empresa. Por lo tanto, puede decirse que la gestión está orientada en dos áreas principales que son la generación de los recursos y el manejo efectivo y eficiente de estos por parte de la empresa.

La propuesta que se desarrolla en esta sección del capítulo tiene como objetivo principal el buscar el mejoramiento y la optimización de la gestión financiera a lo interno de Platinum Education.

La primer área en la que se identifica una oportunidad para la empresa es en el manejo de la información financiera. Como fue mencionado en el Capítulo II, Platinum Education contrata los servicios de contabilidad de manera externa. La empresa intenta brindar la información de manera mensual a la contadora con el propósito de mantener los estados financieros al día. Sin embargo, esto no se cumple en la mayor parte del tiempo lo que ocasiona que tanto el balance general como el estado de resultados de la empresa presenten un retraso de aproximadamente tres meses o incluso más tiempo.

El problema que presenta Platinum Education tiene una responsabilidad compartida entre la empresa, de manera parcial, y la contadora, principalmente. De acuerdo con el procedimiento interno de la empresa, la asistente administrativa está encargada de enviar toda la información contable a la contadora aproximadamente una semana después de concluido cada mes para que esta proceda con la elaboración de los estados financieros. La información que envía la asistente administrativa no es del todo completa porque existen transacciones que solo uno de los dueños de la empresa conoce y que debe ser verificada en conjunto con la contadora. Por otra parte, aun cuando la contadora recibe la información contable a tiempo, existe un retraso de tres meses o más en la generación de los estados financieros.

Por lo tanto, se considera importante realizar una revisión del proceso de registro contable, tanto por parte de la empresa como por parte de la contadora, para determinar qué aspectos podrían mejorarse con el fin de brindar la información de manera más actualizada y oportuna. Uno de los aspectos que podría mejorarse a lo interno de la empresa, es que la asistente administrativa reúna todos los detalles que requiere para enviar la información financiera a la contadora cuando dicha

información esté completamente lista, sin tener que esperar a que los dueños de la empresa validen que la información este completa. Esto definitivamente corregiría el proceso por parte de la empresa y le exigiría a la contadora tener los estados financieros preparados en un periodo mucho más corto y razonable.

La implicación de esta deficiencia en el manejo de la información financiera para Platinum Education es que no puede contar con estados financieros actualizados, que le permitan ir haciendo una medición del desempeño financiero en tiempo real para poder anticipar situaciones que podrían poner en dificultades a la empresa y reaccionar oportunamente a ellas.

La segunda propuesta para mejorar la gestión financiera de la empresa, se encuentra relacionada con el punto anterior ya que Platinum Education no realiza un análisis a profundidad de los estados financieros, el cual incluya al menos análisis vertical y horizontal y análisis de las principales razones financieras que están relacionadas con esta empresa y su desempeño. De acuerdo con datos proporcionados para la elaboración de este trabajo, la información financiera no es utilizada para el proceso de toma de decisiones a lo interno de la empresa. Por el contrario, el presupuesto, las proyecciones financieras y la toma de decisiones son realizadas con base en los ingresos esperados de cada uno de los cursos y diplomados que se imparten en Platinum Education, haciendo estimaciones de los principales gastos que estos conllevan y las posibles ganancias que serán obtenidas a través de ellos.

Si bien es cierto la metodología que han utilizado a lo largo del tiempo, unida a la experiencia con la que cuentan en el negocio, ha funcionado hasta ahora sin ningún problema, sería importante incorporar la información financiera de la empresa tanto de periodos anteriores como del actual para llevar a cabo la toma de decisiones. Además, a pesar de que no existe información a lo externo que pueda ser utilizada para medir el desempeño de Platinum Education con respecto a otras empresas similares en el mercado, la información de la cual tienen conocimiento respecto de

la empresa anterior, es de gran apoyo para medir la industria y el desempeño en comparación con otra empresa similar.

Por lo tanto, se recomienda a Platinum Education utilizar el análisis detallado realizado en el Capítulo III con los aspectos por mejorar a lo interno de la empresa y mantener esta práctica en el futuro, utilizando la información y el análisis que se desprende de este trabajo, en especial si busca obtener fuentes de financiamiento en un futuro cercano.

En cuanto a los puntos positivos encontrados en la gestión financiera de la empresa y que se recomienda que deben mantenerse, se encuentran el control de ingresos, el cual está muy relacionado con el control de los pagos realizados por los estudiantes, el manejo de flujo de caja que se lleva al día y el registro contable por separado de los ingresos y gastos relacionados con cada curso o diplomado que imparten.

La empresa cuenta con un buen control de los ingresos que se reciben y que son producto de los pagos que realizan los estudiantes por los cursos o diplomados que están siendo impartidos en ese momento. La asistente administrativa de la empresa realiza los cobros, el registro de pagos y el monitoreo para cerciorarse que los estudiantes estén pagando puntualmente. Esto es corroborado por uno de los dueños de la empresa quien también lleva un estricto control de los estados de cuenta de cada uno de los cursos y diplomados, especialmente si se están impartiendo varios de manera simultánea. Además, la empresa mantiene un estado de cuenta personalizado para cada estudiante como otra de las medidas para garantizar el orden en los ingresos y los pagos recibidos.

Al tener un control tan estricto de los ingresos, el control del flujo de caja se encuentra al día. Esto es muy importante que se mantenga como hasta el momento porque garantiza que la empresa cuenta con suficiente efectivo para hacer frente a

sus principales gastos y obligaciones, en especial cuando la mayoría de ellas son de un alto grado de exigibilidad, pues son de corto plazo.

Para concluir el modelo propuesto para la gestión financiera, se considera importante que la empresa siga llevando un registro contable detallado con los principales ingresos y gastos de cada uno de los cursos que imparte, como hasta ahora está siendo realizado. Sin embargo, se sugiere que el control sea mucho más estricto, con el fin de poder contar con información más certera que refleje los verdaderos ingresos y gastos que tiene. Actualmente intentan realizar una clasificación correcta de la información, pero en ocasiones algunos gastos son registrados como gastos administrativos de la empresa, cuando en realidad en realidad no lo son, causando de esta manera un sesgo en la información que está siendo analizada.

Si la empresa no cuenta con los datos correctos, se dificulta la toma de decisiones para determinar cuáles cursos son más rentables, cuáles deberían ser abiertos con mayor frecuencia, si generan suficiente rentabilidad para la empresa o no, entre otros elementos.

Por lo mencionado anteriormente, se evidencia que es de gran relevancia que la empresa mejore y continúe esta práctica porque le permite tener una perspectiva más clara de cuál o cuáles son los cursos o diplomados más rentables y tomar decisiones que favorezcan el crecimiento de la empresa y el mejoramiento de su gestión en general.

#### **4.4 Proyección de los estados financieros de la empresa**

Con el propósito de poder evaluar la funcionalidad del modelo que se desarrollará en este capítulo, se realizaron proyecciones de los estados financieros para los próximos cinco años.

A continuación, se presenta el balance general proyectado para la empresa Platinum Education y los supuestos tomados en consideración para elaborar las proyecciones.

**Cuadro 4. 1 Balance General Proyectado para los períodos 2018 a 2022.**

Platinum Education S. A. Balance General Proyectado (en millones de colones)					
Periodos	2018	2019	2020	2021	2022
<b>ACTIVOS</b>					
Efectivo e inversiones de corto plazo	15,348,449	26,516,628	38,000,424	51,966,219	67,568,355
Cuentas por cobrar	20,684,579	25,855,724	28,958,411	32,433,420	36,325,430
Inventarios	-	-	-	-	-
Gastos diferidos y otras cuentas CP	3,587,556	3,587,556	3,587,556	3,587,556	3,587,556
<b>Total Activo circulante</b>	<b>39,620,585</b>	<b>55,959,909</b>	<b>70,546,391</b>	<b>87,987,195</b>	<b>107,481,341</b>
Inmuebles, maquinaria y equipo neto	5,036,737	4,204,805	4,495,725	3,717,612	2,885,679
Inversiones y Docum. por cobrar LP	-	-	-	-	-
Otros activos	-	-	-	-	-
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>44,657,322</b>	<b>60,164,713</b>	<b>75,042,116</b>	<b>91,704,807</b>	<b>110,367,020</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>					
Cuentas por pagar	19,160,584	23,950,730	26,824,817	30,043,795	33,649,051
Gastos acum. y otras ctas. x pagar	4,618,616	4,618,616	4,618,616	4,618,616	4,618,616
Préstamos y docum. x pagar CP	-	-	-	-	-
<b>Pasivo circulante</b>	<b>23,779,200</b>	<b>28,569,346</b>	<b>31,443,433</b>	<b>34,662,411</b>	<b>38,267,667</b>
Pasivo a largo plazo	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>23,779,200</b>	<b>28,569,346</b>	<b>31,443,433</b>	<b>34,662,411</b>	<b>38,267,667</b>
Capital social y pagado	9,436,848	9,436,848	9,436,848	9,436,848	9,436,848
Superávit y reservas	-	-	-	-	-
Utilidades acumuladas	11,441,274	22,158,519	34,161,834	47,605,547	62,662,506
<b>PATRIMONIO</b>	<b>20,878,122</b>	<b>31,595,367</b>	<b>43,598,682</b>	<b>57,042,395</b>	<b>72,099,354</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>44,657,322</b>	<b>60,164,713</b>	<b>75,042,116</b>	<b>91,704,807</b>	<b>110,367,020</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.

Para realizar las proyecciones de los cinco años se tomaron en cuenta ciertas consideraciones que se detallan a continuación. En el caso de las cuentas por cobrar, estas fueron calculadas con base en los ingresos por servicios estimados y el promedio del período de cobro de los años anteriores, de los que sí se cuenta con información real, y que es de aproximadamente treinta días. Se decidió mantener los gastos diferidos y otras cuentas por cobrar, igual a los resultados obtenidos en el primer trimestre del 2018, ya que no se estiman cambios significativos que puedan alterar esta cuenta. En cuanto a los inmuebles,

maquinaria y equipo neto, el monto se ajustó en lo correspondiente a la depreciación de los activos existentes y se incluyó una compra de mobiliario y equipo de cómputo en el 2020, especialmente porque la depreciación de estos activos es a cinco años y para ese periodo se cumple con la vida útil de los mismos.

En el caso de los pasivos, las cuentas por pagar se ajustaron de acuerdo con el costo de los servicios y el promedio de pago de estas cuentas en los períodos anteriores, el cual es de treinta días aproximadamente. La cuenta de gastos acumulados y otras cuentas por cobrar se mantiene igual a los resultados obtenidos en el primer trimestre del 2018.

Para finalizar, en lo que respecta al patrimonio, el monto del capital social y pagado se mantiene igual al del período 2017 y las utilidades acumuladas se ajustan año a año de acuerdo con las utilidades que son obtenidas por la empresa, asumiendo el supuesto de que la empresa no tiene pensado repartir dividendos durante estos periodos.

Para continuar, en el siguiente cuadro se incluye el estado de resultados proyectado para los próximos cinco años.



**Cuadro 4. 2 Estado de Resultados Proyectado para los períodos 2018 a 2022.**

Platinum Education S. A. Estado de Resultados Proyectado (en millones de colones)					
Periodos	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos por servicios	248,214,949	310,268,686	347,500,929	389,201,040	435,905,165
Costo de servicios	125,736,638	157,170,798	176,031,294	197,155,049	220,813,655
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>122,478,311</b>	<b>153,097,888</b>	<b>171,469,635</b>	<b>192,045,991</b>	<b>215,091,510</b>
Gastos de ventas	-	-	-	-	-
Gastos de administración	104,190,365	130,237,956	145,866,511	163,370,492	182,974,951
Total gastos de operación	104,190,365	130,237,956	145,866,511	163,370,492	182,974,951
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>18,287,946</b>	<b>22,859,932</b>	<b>25,603,124</b>	<b>28,675,499</b>	<b>32,116,559</b>
Gastos financieros	7,021,413	8,776,767	9,829,979	11,009,576	12,330,725
Otros ingresos y gastos netos	981,748	1,227,185	1,374,447	1,539,381	1,724,107
Utilidad antes de impuesto	12,248,281	15,310,351	17,147,593	19,205,304	21,509,940
Impuesto de renta	3,674,484	4,593,105	5,144,278	5,761,591	6,452,982
<b>Utilidad Neta</b>	<b>8,573,796</b>	<b>10,717,246</b>	<b>12,003,315</b>	<b>13,443,713</b>	<b>15,056,958</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.

Así como en el balance general se brindaron los detalles de cómo se realizaron las proyecciones de los resultados para los próximos cinco años, a continuación se procede a realizar un análisis similar. En el caso de los ingresos por servicios, se estima para 2018 un crecimiento de aproximadamente un 50% de acuerdo con los resultados obtenidos en el primer trimestre de este periodo, usando como base los estados financieros de la empresa, los cuales fueron presentados en el capítulo anterior. Para los siguientes periodos, de acuerdo con las expectativas de la empresa, se proyectan crecimientos decrecientes a partir del 2019. Para el 2019 se proyecta un crecimiento de un 25% con respecto al año anterior y de 2020 a 2022, se proyecta un crecimiento de un 12% por año. En lo que se refiere a la estimación del costo de los servicios se hace con base en el margen de utilidad bruta histórico de los períodos anteriores, el cual es de aproximadamente un 50%.

En el caso de los gastos de administración, estos fueron calculados de acuerdo con el valor que representan estos gastos en relación con los ingresos que obtiene la empresa por concepto de los servicios que brindó en 2017. El valor de este año es de un 42%, el cual se mantiene constante a lo largo de los cinco años proyectados.

Los gastos financieros se calcularon de acuerdo con el promedio que estos representan sobre los ingresos por servicios para los períodos 2016 y 2017 el cual fue de un 2.8% del total de los ingresos. Este porcentaje se mantuvo igual para todos los años incluidos en la proyección. Por otra parte, la cuenta de otros ingresos y gastos netos se calculó igual que la anterior, con el promedio que representa esta cuenta sobre los ingresos por servicios para los períodos 2016 y 2017 el cual fue de un 0.4% del total de los ingresos.

Para concluir, la estimación se determina sacando el monto del impuesto sobre la renta, el cual corresponde al 30% de las utilidades obtenidas antes de impuestos para cada uno de los periodos proyectados.

#### **4.5 Propuesta de las razones financieras**

En ocasiones, la utilización del cálculo de las razones financieras unido a una correcta interpretación de las mismas, puede proporcionarle a la empresa información vital que le permita detectar cuáles áreas están presentando fallos que deben ser corregidos para lograr un mejor desempeño de todas sus áreas que permita mejorar su funcionamiento operativo y financiero.

##### **4.5.1 Razones de estabilidad**

En el caso de las razones de estabilidad, se observó una clara diferencia entre las empresas. En el caso de Dental Platinum, la mayor parte del financiamiento de la empresa era realizado por medio del patrimonio y de las utilidades que eran obtenidas por la empresa a través de su funcionamiento. Al ser una empresa que llevaba mucho más tiempo en el mercado, el patrimonio y las utilidades acumuladas eran mayores y le permitían un mayor financiamiento a través de este recurso. Por otro lado, Platinum Education es una empresa de reciente creación la cual desde sus inicios ha utilizado principalmente, el financiamiento a través de fuentes de corto

plazo que presentan una mayor exigibilidad para la empresa y por ende un mayor riesgo en su estabilidad.

Por los aspectos mencionados anteriormente, se recomienda a la empresa ejercer un estricto control sobre sus activos de corto plazo, representados en su mayoría por las cuentas por cobrar, las cuales han aumentado de manera considerable con el crecimiento en la oferta académica de la empresa. De igual manera, unido a esto, la empresa debe aumentar la proporción del financiamiento a través del patrimonio, reinvertiendo las ganancias que vayan obteniendo con el paso de los años.

Esto es necesario principalmente porque el patrimonio es una fuente de menor exigibilidad y por ende de menor riesgo si se compara con los pasivos corrientes que son los que están financiando mayormente los activos de la empresa. Se debe recordar que una de las mayores fuentes de financiamiento que tiene la empresa son las tarjetas corporativas, las cuales suelen tener intereses bastante elevados, que en caso de no poder cumplir con su pago a tiempo podrían generar un pago elevado por concepto de intereses y poner en riesgo la estabilidad de la empresa. Asimismo, el plazo de cancelación de esta fuente de financiamiento es bastante corto, de treinta a cuarenta y cinco días aproximadamente.

A continuación, se presenta la propuesta de las razones de estabilidad elaboradas con la proyección de los estados financieros.

#### **Cuadro 4. 3 Razones de estabilidad proyectadas para los períodos 2018- 2022**

Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2018	2019	2020	2021	2022
Razón Circulante	1.67	1.96	2.24	2.54	2.81
Razón de la deuda	0.53	0.47	0.42	0.38	0.35
Razón deuda a corto plazo	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Índice de endeudamiento	1.14	0.90	0.72	0.61	0.53

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.*

Como puede observarse en el cuadro anterior la razón circulante aumenta progresivamente desde el año 2018 hasta el 2022 lo cual nos indica que hay una mayor capacidad de los activos circulantes en lo que respecta al cubrimiento de los pasivos circulantes u obligaciones de corto plazo de la empresa, llegando casi a alcanzar en 2022 los niveles de Dental Platinum cuya razón circulante era de 3.74 veces. En todos los años de la propuesta, los activos circulantes aumentan de un periodo a otro en mayor proporción que los pasivos circulantes, favoreciendo la mejoría en el indicador.

En lo que respecta a la razón de deuda, esta evidencia una clara mejoría con el paso de los años, indicando con esto que la empresa ha ido financiando cada vez menos los activos por medio de pasivos, en este caso de corto plazo. Al mismo tiempo, el índice de endeudamiento disminuye progresivamente hasta alcanzar el punto más bajo en 2022 con 0.53, lo cual nos indica que el financiamiento por medio de deudas ha ido disminuyendo en comparación con el financiamiento a través del patrimonio. Ambos indicadores mejoran debido a que, con el paso del tiempo, la empresa va acumulando las utilidades obtenidas en cada uno de los periodos haciendo que la proporción de financiamiento a través del patrimonio vaya aumentando, mientras que la del financiamiento por medio de los pasivos vaya disminuyendo gradualmente. En todos los periodos, el crecimiento año a año del patrimonio es mayor que el de los pasivos de corto plazo. Esto genera una mejoría en el riesgo de la empresa ya que el patrimonio es una fuente de financiamiento de menor exigibilidad. Por lo tanto, el modelo propuesto corrobora con datos financieros las mejoras propuestas para la empresa.

#### **4.5.2 Razones de gestión**

Las razones de gestión o de eficiencia ayudan determinar la efectividad que tienen los activos que han sido adquiridos por la empresa para cumplir con la función que tienen que es la generación de ingresos a partir de la operación normal de la misma.

En el caso particular de Platinum Education, se observa como en el año 2017 el periodo medio de cobro aumentó casi una semana en comparación con la empresa Dental Platinum. Este incremento puede estar relacionado con el aumento en las ventas realizadas por la empresa, las cuales sí tuvieron un incremento considerable. Sin embargo, es importante que la empresa preste atención a esto ya que se está alejando de alguna manera del promedio de la industria en la que opera. Además, un aspecto relevante a tomar en consideración, es que la mayor parte de sus fuentes de financiamiento son de corto plazo, con una exigibilidad entre treinta y cuarenta y cinco días, razón por la que un aumento en este indicador puede poner en peligro la liquidez de la empresa. El periodo medio de cobro y el periodo en el que debe cancelar sus obligaciones es muy cercano y no deja mucha posibilidad de aumentar el plazo, lo cual debe de ser vigilado con detenimiento.

En las demás razones de gestión no se realiza una propuesta ya que la empresa presenta buenos resultados, y estos han ido mejorando con el paso del tiempo llegando a superar en algunas ocasiones los indicadores de gestión de Dental Platinum. Además, en ambas empresas se evidencia una buena utilización de la inversión realizada en activos para llevar a cabo la generación de ingresos. Por lo tanto, se considera que Platinum Education debe continuar con el manejo de activos de la misma manera en que lo ha ido realizando hasta este momento.

En el cuadro 4.4, se muestra el resultado obtenido al calcular las razones de gestión con los estados financieros proyectados.

**Cuadro 4. 4 Razones de gestión proyectadas para los períodos 2018- 2022**

Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2018	2019	2020	2021	2022
Periodo medio de cobro	30.0	30.0	30.0	30.0	30.0
Rotación de Activo Circulante	6.3	5.5	4.9	4.4	4.1
Rotación de Activo Fijo	49.3	73.8	77.3	104.7	151.1
Rotación de Activo a Largo Plazo	49.3	73.8	77.3	104.7	151.1
Rotación de Activo Total	5.6	5.2	4.6	4.2	3.9

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.*

En la propuesta realizada se mantiene un periodo medio de cobro de 30 días para la empresa, para como se dijo anteriormente, mantener el periodo lo más cercano a la cantidad de días que tiene Platinum Education para hacer frente a sus obligaciones, en especial si son de corto plazo.

En lo que se refiere a la rotación del activo circulante, sí se evidencia una disminución con el paso de los periodos contemplados en la proyección debido principalmente a que el incremento en las ventas es mucho menor que el incremento que sufren los activos de corto plazo, especialmente en el efectivo y las inversiones de corto plazo. Sin embargo, a pesar de los cambios obtenidos, la empresa no debería mostrar preocupaciones sobre esto. En lo que respecta a los activos de largo plazo, con el paso de los años la empresa va mostrando una mayor efectividad en el uso que le dan a estos activos en aras de generar ingresos, especialmente porque no se pronostica una inversión fuerte en activos de largo plazo, más bien con el paso de los años estos van disminuyendo. Por lo tanto, la empresa podría plantearse una inversión en activos, especialmente siendo tan reducida la cantidad de activos con la que cuenta y pudiendo realizar la inversión con las utilidades acumuladas.

#### **4.5.3 Razones de rentabilidad**

Las razones financieras de rentabilidad buscan si la empresa ha tenido éxito generando rentabilidad por medio de las operaciones que realiza y de las inversiones que hace para llevar a cabo dichas operaciones. Aquellas empresas que cuenten con una alta rentabilidad resultarán atractivas para los acreedores y será mucho más sencillo para ellas obtener fuentes de financiamiento.

En lo que respecta al margen de utilidad bruta, es relevante mencionar que el costo de ventas ha ido aumentando de manera significativa haciendo que el margen de utilidad bruta de Platinum Education disminuyera en los años posteriores a su inicio de operaciones en 2015. En este caso, hay que recordar que el costo de ventas

representado en los estados financieros podría ser superior al monto registrado. Esto principalmente porque aun cuando la empresa intenta llevar un registro contable de los ingresos y gastos correspondientes a cada curso o diplomado que imparten, no siempre logran realizar un registro adecuado y en ocasiones esos costos son registrados como gastos administrativos de la empresa, aun cuando no lo sean.

Unido al aspecto descrito anteriormente, la empresa debe considerar si existe posibilidad de mejorar el manejo, o realizar de manera mucho más eficiente el registro de los costos por los servicios que prestan ya que, si el margen bruto ha empezado a disminuir de un año a otro, aun cuando el monto de los costos no es el real, este margen podría ser mucho menor si el registro contable fuera 100% confiable. Es fundamental que la empresa mejore este registro para así poder determinar si el precio que se cobra por los cursos o diplomados debe ser modificado, o si por el contrario deben realizar un mejor manejo de los costos en los que incurren por impartirlos. A pesar de lo descrito anteriormente, el margen de utilidad bruta se mantiene muy similar o por encima de los márgenes que presentaba Dental Platinum en 2014 y 2015, lo cual es bueno si se comparan ambas empresas. Sin embargo, debe de realizarse un estudio para determinar si existen medidas que puedan ser empleadas por la empresa para evitar que disminuya el margen de utilidad bruta, como sucedió de 2016 a 2017, con una disminución de 12.3%.

En cuanto al margen de utilidad operativa, este ha ido mejorando desde la apertura de Platinum Education hasta ahora. Sin embargo, esta mejoría que se presentó por ejemplo de 2016 a 2017 se dio fundamentalmente debido a que el crecimiento de los gastos administrativos fue mucho menor en comparación con el incremento en los ingresos recibidos. Los ingresos de un año a otro aumentaron en un 213% mientras que los gastos administrativos tuvieron un incremento de 124%. Por lo tanto, el margen de utilidad operativa podría mejorar, o al menos mantenerse, si se

da un mejor control de los gastos y un mejor registro de los costos correspondientes a cada curso o diplomado.

Para finalizar, utilidad neta de Platinum Education se ve afectada porque para realizar el cálculo del impuesto sobre la renta que la empresa debe pagar, debe incluirse un monto que registran como gastos no deducibles. Estos son gastos reales que tiene la empresa pero para los que normalmente no se cuenta con un comprobante o factura que permita que sean deducibles de impuestos. Entre estos gastos están por ejemplo pago de viáticos, transporte, taxi y transferencias electrónicas, entre otras. Del 2016 al 2017, estos gastos aumentaron en más de un 100% y al no poder ser deducibles de impuestos produjeron un incremento en el monto que la empresa tuvo que pagar por concepto de los mismos, lo que terminó finalmente afectando el margen de utilidad neta. Por lo tanto, se recomienda a la empresa verificar si es posible reducir estos gastos para mejorar aún más la utilidad neta de Platinum Education.

En el siguiente cuadro, se presentan las razones de rentabilidad proyectadas para los próximos cinco años.

**Cuadro 4. 5 Razones de rentabilidad proyectadas para los períodos 2018- 2022**

Platinum Education S. A.					
Índice	Períodos				
	2018	2019	2020	2021	2022
Margen de Utilidad Bruta	49.3%	49.3%	49.3%	49.3%	49.3%
Margen de Utilidad Operativa	7.4%	7.4%	7.4%	7.4%	7.4%
Margen de Utilidad Neta	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%	3.5%
Rendimiento de Operación sobre activos	41.0%	38.0%	34.1%	31.3%	29.1%
Rendimiento de sobre la Inversión	19.2%	17.8%	16.0%	14.7%	13.6%
Rentabilidad sobre patrimonio	41.1%	33.9%	27.5%	23.6%	20.9%

*Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.*

En el modelo elaborado para llevar a cabo las proyecciones para todos los años se mantienen fijos los costos de los servicios, los gastos administrativos y financieros y los otros ingresos y gastos netos. Por lo tanto, los tres márgenes son iguales a lo



largo de todos los años. De esta manera, se corrobora que al mantener la estructura de costos y gastos se genera de cierta forma estabilidad para la empresa. Sin embargo, sí se ven afectados los indicadores relacionados con el rendimiento sobre los activos, la inversión y el patrimonio. Estos empiezan a disminuir año a año debido a que el crecimiento de los activos y el patrimonio es mayor que el de la utilidad de la operación neta de la empresa, la cual se mantiene constante. Por lo tanto, se recomienda a la empresa de acuerdo con el modelo desarrollado, efectuar un mejor control de los costos y gastos con los que opera, así como también de ser necesario realizar un reajuste de los precios de los cursos de los diplomados que ofrece, con el propósito de mejorar las utilidades a lo largo del tiempo para de esta manera tampoco afectar la rentabilidad que se obtiene de los activos y el patrimonio de la empresa.

#### **4.6 Propuesta para la rentabilidad de la empresa**

La siguiente propuesta de rentabilidad se elaborará con base en los resultados obtenidos en el esquema integral de rentabilidad, correspondiente a los periodos del año 2016 y 2017, y que serán sustentados con el esquema desarrollado por medio de las proyecciones para los próximos cinco años.

Con base en los resultados obtenidos, se pudo determinar que Platinum Education obtuvo un rendimiento sobre el patrimonio de 28.5%, el cual se encuentra muy por encima de los resultados obtenidos por la empresa antecesora, logrando una variación de un 38.7% con respecto al año anterior, donde el rendimiento obtenido fue negativo.

Los buenos resultados obtenidos se debieron principalmente a un incremento de 16.3% en el rendimiento sobre la inversión que realizó la empresa. Este cambio sin duda alguna fue propiciado por los buenos resultados obtenidos por la empresa al

aumentar los ingresos de un año a otro en más de 112 millones de colones o el equivalente a un 213%.

Sin embargo, a pesar de obtener una rentabilidad tan positiva sobre el patrimonio, es importante tomar en consideración algunos puntos que en el esquema se pudieron observar como cambios negativos y que deben tomarse en consideración para mejorar la rentabilidad aún más o al menos tener un resultado que pueda ser sostenido a lo largo del tiempo. Algunos de estos aspectos también se observaron en las razones de rentabilidad y fueron descritos en la sección anterior.

El primer punto que es importante señalar, es el aumento del peso del costo de las ventas sobre los ingresos de un 39.8% a un 52.2%, lo cual causó una disminución considerable del margen de utilidad bruta. Al mismo tiempo, el peso de los gastos administrativos disminuyó de un año a otro en un 16.6%. La combinación del efecto positivo de la disminución del peso de los gastos administrativos con el efecto negativo del aumento en el peso del costo de las ventas, produjo que a pesar de los cambios el margen de utilidad operativa fuera de 5.9%, muy superior al del año anterior.

En este caso, sí se considera importante fomentar un mejoramiento en la disciplina de registro contable de los costos de los servicios que presta la empresa y los gastos en los que incurre. El propósito de esto es poder tener un panorama mucho más claro acerca de cuál es la utilidad bruta que se obtiene de cada curso o diplomado y cuáles son verdaderamente los gastos administrativos que tiene la empresa. Contando con información más precisa sería posible para la empresa tomar decisiones en el futuro con base en los resultados obtenidos. Por ejemplo, podrían determinar cuáles son los cursos o diplomados que les generan mayores rendimientos y cuáles no, lo que podría influir en la periodicidad en la que estos se imparten, cuáles gastos son relativamente fijos para la empresa y en cuáles se debe mejorar la disciplina financiera para mejorar el control sobre el gasto o poder disminuirlo. Al ser una empresa de tan reciente creación, muchas decisiones se

van tomando sobre la marcha, pero con el paso del tiempo estas podrían estar fundamentadas en datos más reales y para esto es fundamental tener una buena base de información con datos correctos que faciliten la toma de decisiones.

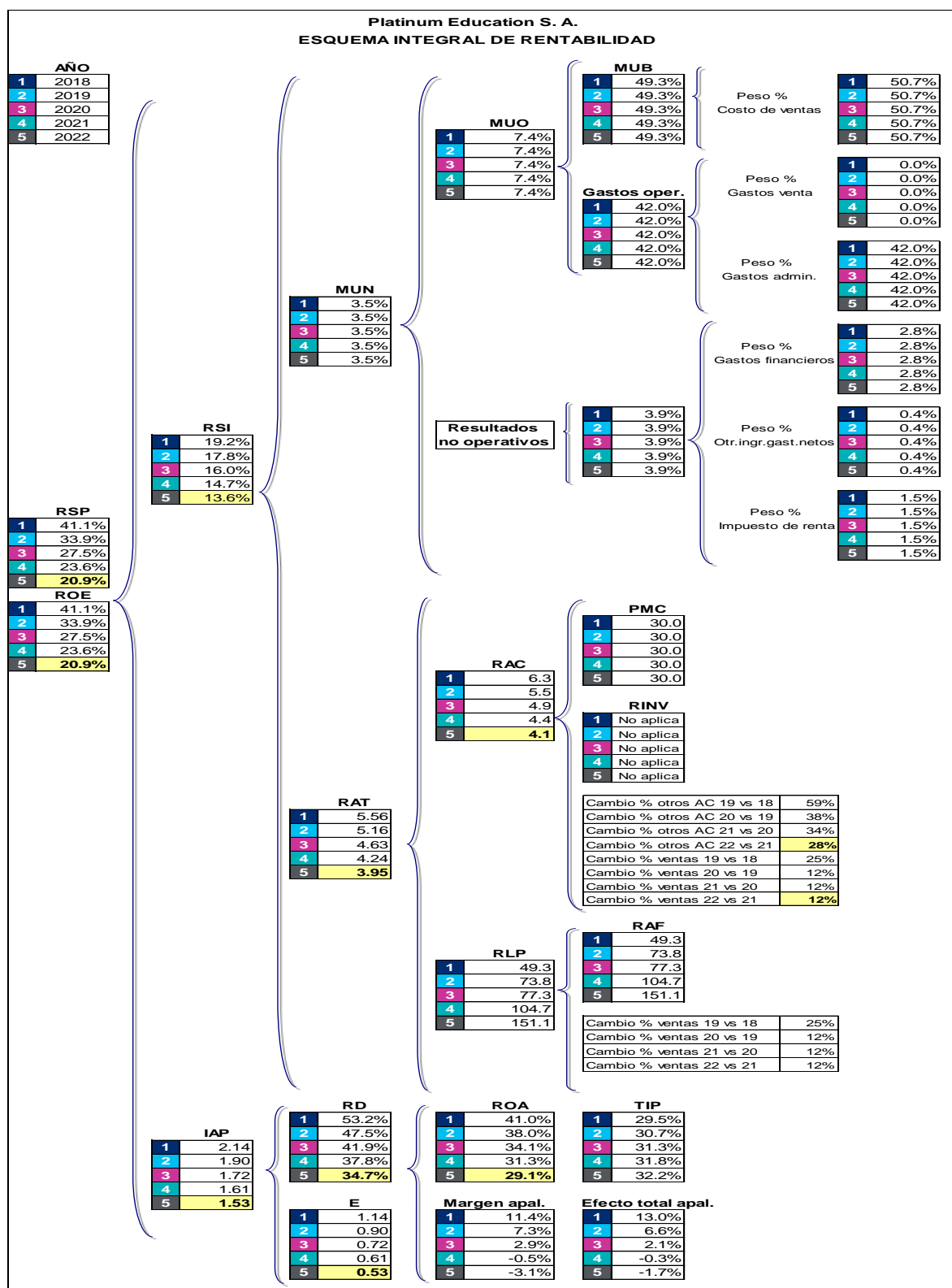
Los resultados no operativos aumentaron, siendo esto producto del incremento en el impuesto sobre la renta, ocasionando una disminución del margen de utilidad operativa y por lo tanto una disminución en el margen de utilidad neta. Si bien es cierto, el impuesto es una variable poco controlable para la empresa, en este caso existe una cuenta conocida como gastos no deducibles que tiene un efecto negativo sobre el impuesto sobre la renta, como fue mencionado en la sección anterior. Estos gastos aumentaron de un año a otro en un 123%, aspecto que debe de ser tomado en consideración en el futuro ya que esto tiene un efecto directo en el monto que debe pagar la empresa por concepto de impuesto sobre la renta.

Por otro lado, en cuanto a la rotación del activo total lo que se debe mantener controlado es el periodo medio de cobro que pasó de cero a treinta y siete días. Dadas las fuentes de financiamiento con las que cuenta la empresa, las cuales son mayormente de corto plazo y de una alta exigibilidad, es relevante dedicar atención a este indicador puesto que el período de rotación de las cuentas por cobrar se encuentra muy cercano al periodo con el que cuenta para cancelar sus fuentes de financiamiento de corto plazo.

Por último, como aspecto positivo se debe mencionar que en 2017 el rendimiento de la operación sobre activos de 32.9% es mayor a la tasa de interés promedio de 24.4%, lo cual se presentó solamente en este año, e implica que durante el 2017 el efecto del apalancamiento fue positivo. La empresa aumentó su endeudamiento de un 1.29 a 1.40, favoreciendo el beneficio obtenido sobre el apalancamiento y la rentabilidad obtenida por la empresa sobre el patrimonio. Esto debe ser tomado en consideración al momento de evaluar fuentes de financiamiento en el futuro.

En el siguiente esquema de rentabilidad elaborado con las proyecciones para los siguientes cinco años, pueden observarse algunos datos relevantes con respecto a la propuesta que debe considerar la empresa.

Figura 4. 1 Esquema Integral de Rentabilidad para los periodos 2018 a 2022



Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.

En el esquema se muestra claramente como con las proyecciones elaboradas se presenta una disminución de la rentabilidad sobre el patrimonio, la inversión y los activos, tal como se indicó en el apartado anterior donde se analizaron las razones de rentabilidad. El esquema muestra que no es suficiente para la empresa mantener constante el peso del costo sobre las ventas, los gastos administrativos y financieros, así como los otros ingresos y gastos netos, para obtener una buena rentabilidad sobre el patrimonio.

Se evidencia con esta estructura planteada que aun cuando el margen de utilidad neta se mantiene constante, la disminución de la rotación de los activos totales ocasiona la disminución en el rendimiento sobre la inversión. La rotación de los activos totales disminuye por una disminución de la rotación del activo circulante principalmente ocasionado porque el incremento de ventas es menor al incremento de los activos circulantes, produciendo así una disminución en la rotación de activo circulante y por ende del activo total. Dentro de los activos circulantes, el efectivo fue el que más incrementó a lo largo del periodo en estudio, por lo que debe prestarse atención a este aspecto. De esta manera, como se mencionó anteriormente, para que el efecto de la disminución sobre la rotación de activos totales se vea contrarrestada, es necesario aumentar los márgenes de operación, brutos y netos dentro de la empresa, con un mejor manejo de los gastos y costos como fue mencionado anteriormente.

Por otra parte, la disminución de la incidencia de apalancamiento también ocasiona en este modelo una disminución de la rentabilidad sobre la inversión fundamentalmente indicando que la empresa está financiando cada vez más sus inversiones en activos con patrimonio y no tanto con pasivos. Este cambio se presenta fundamentalmente porque el crecimiento año a año del patrimonio, impulsado por la acumulación de utilidades retenidas, es mucho mayor que el incremento en los pasivos de corto plazo de la empresa.

Para contrarrestar este efecto, la empresa podría valorar opciones de financiamiento de corto o incluso de largo plazo para subvencionar los proyectos futuros que se planean y de esta manera lograr una mejoría en el rendimiento que obtiene sobre el patrimonio o inversión de los accionistas.

#### **4.7 Propuesta para la solidez de la estructura financiera**

Del análisis realizado en el Capítulo III, se pudo determinar que la solidez de la estructura financiera de Dental Platinum, una empresa más consolidada por los años de funcionamiento en el mercado, era mucho mayor a la que presentaba Platinum Education en sus primeros años de funcionamiento.

En el caso de Dental Platinum, los activos de corto plazo representan la mayor proporción con más de un 70% del total de activos mientras que, por parte de las fuentes de financiamiento, el patrimonio constituye igualmente más de un 75% del total de las mismas. Debido a lo anterior, al momento de realizar un análisis de la solidez de la estructura financiera de la empresa, se logra determinar que esta cumple con las dos reglas ya que, en ambos años el patrimonio, una fuente de baja exigibilidad, financia el 100% de los activos de largo plazo y más de un 50% de los activos de corto plazo los cuales presentan una gran exigibilidad.

En contraste con esta empresa, Platinum Education muestra una composición de activos muy similar en el primer año de operaciones, dando paso a una tendencia similar a la observada en Dental Platinum, donde van aumentando gradualmente los activos de corto plazo mientras que los de largo plazo van disminuyendo, esto principalmente porque la inversión en activos fijos que deben realizar este tipo de empresas no es muy grande. En cuanto a las fuentes de financiamiento, se puede observar que en los activos de corto plazo van ganando mayor relevancia, mientras que el patrimonio va disminuyendo gradualmente con el paso de los años. Este

comportamiento es distinto al observado en Dental Platinum donde las fuentes de financiamiento estaban dadas principalmente por el patrimonio.

La diferencia que presenta Platinum Education en su composición de activos y pasivos y el financiamiento de la empresa hace que, en su primer año de funcionamiento, la misma no cumpla con las reglas de solidez de la estructura financiera ya que un 2% de los pasivos de corto plazo se encontraban financiando activos de largo plazo y los activos circulantes estaban financiados en un 100% por pasivos de corto plazo. Esto muestra un claro desequilibrio porque fuentes de gran exigibilidad se encuentran financiando inversiones poco líquidas para la empresa.

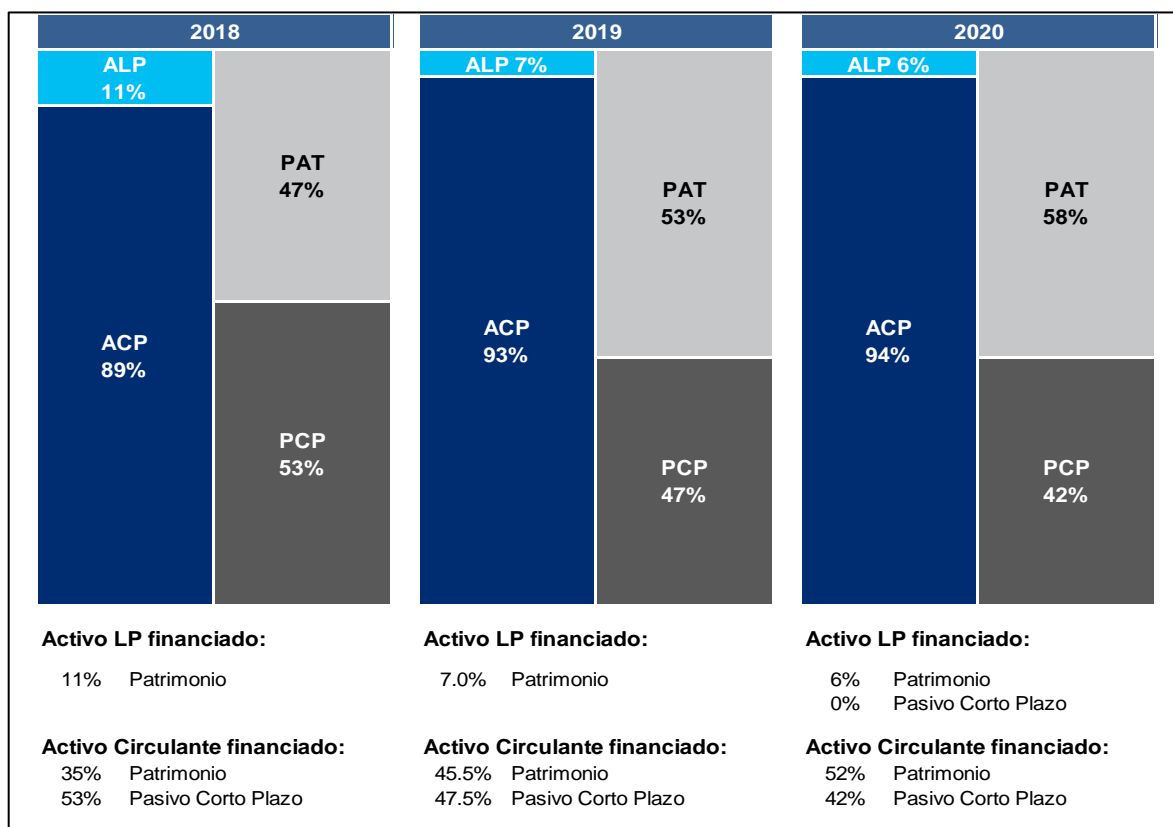
En los años siguientes, se muestra una clara mejoría ya que los activos de largo plazo en ambos años son financiados por patrimonio, por lo cual se cumple con la primera regla. Asimismo, una parte del patrimonio que constituye una fuente de menor exigibilidad, se encuentra financiando el activo circulante por lo cual la empresa mantiene un buen margen de cobertura y cumple con la segunda regla establecida para determinar la solidez de la estructura financiera.

Por lo tanto, en este sentido se propone que la empresa continúe con el cambio que ha venido realizando desde sus inicios hasta los periodos actuales, en relación con las fuentes de financiamiento; donde se ha observado de qué manera se pasó de financiar activos de largo plazo con pasivos de corto plazo a financiarlos en una proporción cada vez mayor con patrimonio.

En la Figura 4.2 y la Figura 4.3, se presenta el detalle del diagrama de solidez de la estructura financiera elaborado con las proyecciones para los próximos cinco años.



**Figura 4. 2 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education para los periodos 2018 a 2020**

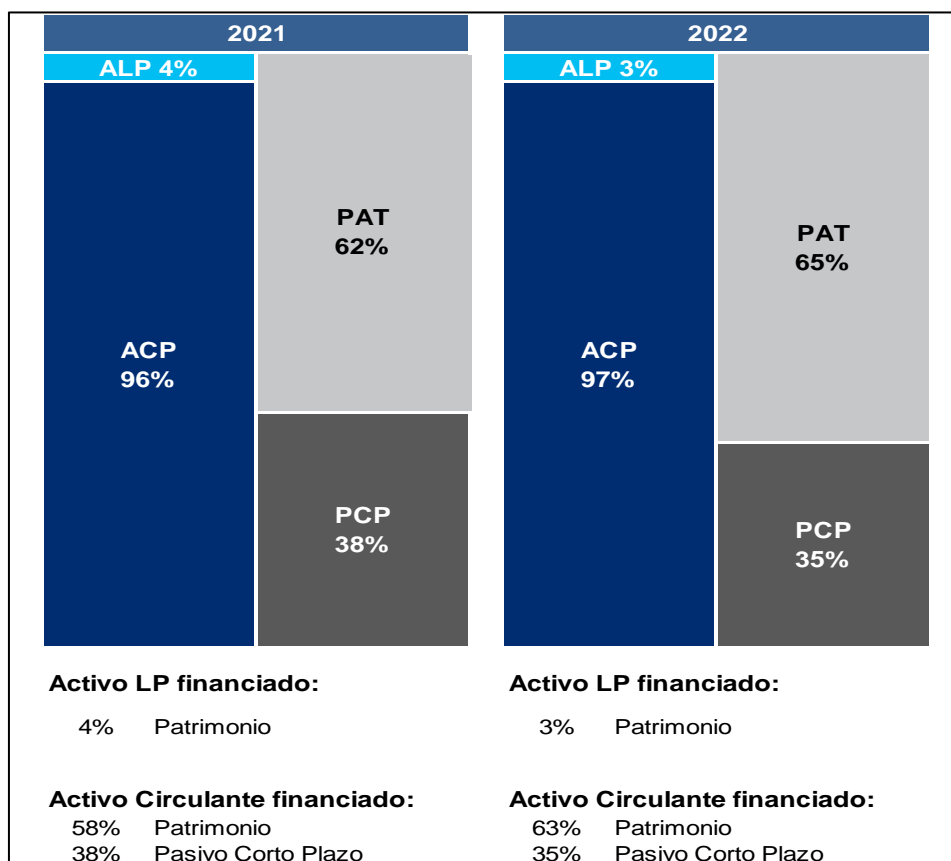


*Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.*

En la figura anterior, se observa la propuesta planteada anteriormente donde el patrimonio cubre completamente el financiamiento de los activos de largo plazo y poco a poco empieza a cubrir una mayor proporción de los activos de corto plazo, hasta alcanzar en el 2020 más del 50% del financiamiento, cumpliendo así con las dos reglas de la solidez de la estructura financiera.

En los últimos dos años 2021 y 2022, los cuales se presentan en la siguiente figura se observa que la tendencia de los años anteriores continua. Hay una disminución paulatina de los activos de largo plazo hasta llegar a un 3% del total de los activos y una mayor proporción del patrimonio, el cual llega a representar el 65% del total de las fuentes de financiamiento para la empresa. Una proporción muy similar a la observada en Dental Platinum en los años 2014 y 2015.

**Figura 4. 3 Diagrama de Solidez Financiera Platinum Education para los periodos 2021 a 2022**



*Fuente: Elaboración propia con base en datos proyectados a cinco años para Platinum Education.*

En estos últimos dos años, así como se describió en el 2020, la empresa cumple con las dos reglas establecidas para determinar la solidez de la estructura financiera. En todos los años proyectados, los activos de largo plazo son financiados con fuentes de largo plazo, en este caso el patrimonio, el cual tiene una baja exigibilidad y por lo tanto se cumple con la primera regla.

En lo que respecta a la segunda regla, en los periodos proyectados se cumple a partir del año 2020 donde el patrimonio cubre más del 50% de las obligaciones de corto plazo, haciendo que la solidez de la empresa se afiance. Por lo tanto, se determina que la empresa con el paso del tiempo va adquiriendo una estructura equilibrada y sólida donde se disminuye el riesgo para su buen funcionamiento y el cumplimiento de la misma con sus acreedores. Incluso podría optar por fuentes de

financiamiento de largo plazo, que puedan ayudar a mejorar también la rentabilidad que se obtiene del patrimonio de la empresa, y que ya fue descrito en la sección anterior.

En este capítulo se elaboraron varias propuestas para que la empresa Platinum Education mejore no solo su gestión financiera, sino también la rentabilidad de la misma para que en un futuro cercano pueda optar por fuentes de financiamiento de largo plazo que le permitan continuar su crecimiento. A nivel de la gestión financiera, se realizaron algunas sugerencias relacionadas mayormente con el manejo de la información contable, así como con la elaboración de los estados financieros de la empresa. Estas propuestas se realizaron para que en el futuro la empresa pueda contar con datos más reales y oportunos que sirvan para poder llevar a cabo la toma de decisiones basadas en datos reales y con información precisa.

Por medio de la elaboración de las proyecciones para los siguientes cinco años, se pudo crear un modelo que pudiera ser sustentado con datos reales acerca de cuál podría ser la situación de Platinum Education en el futuro si sigue las recomendaciones realizadas. El modelo va orientado hacia diferentes mejoras que deben de ser realizadas por ejemplo en aspectos como el manejo de los costos de los servicios y gastos administrativos con el objetivo de mejorar los márgenes de utilidad de la empresa, un aumento en el financiamiento por medio de patrimonio para estabilizar y fortalecer la estructura financiera de la misma con el propósito de mejorar su funcionamiento.

De seguir la empresa todas o al menos algunas de las sugerencias planteadas en el modelo de este Capítulo, su funcionamiento y rentabilidad irá mejorando con el paso de los años para poder consolidarse como una empresa sólida que pueda continuar creciendo y ofreciendo una mayor oferta de cursos y diplomados en el área de la educación continua en nuestro país.

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Por medio de la realización del presente trabajo de graduación, fueron analizados aspectos de la industria en la que se encuentra Platinum Education, así como también elementos a lo interno de la empresa relacionados con el surgimiento de la misma, el funcionamiento en general, pero sobretodo su gestión financiera y los aspectos más relevantes relacionados con esta área.

A través del desarrollo de los aspectos mencionados anteriormente, en el presente capítulo se brindarán algunas conclusiones y recomendaciones que podrán ser tomadas en consideración por la empresa con el propósito de mejorar sus operaciones y el rendimiento sobre las actividades que realizan.

#### **5.1 Conclusiones**

La primera conclusión a la que se puede llegar, posterior a la realización de este trabajo, se encuentra relacionada con el surgimiento de la educación continua. Se puede concluir que esta surgió hace varios años como una alternativa que ha permitido reforzar o complementar los estudios universitarios principalmente, así como también ha permitido adquirir nuevos conocimientos de acuerdo con las necesidades y demandas del mercado laboral.

El surgimiento de la educación continua ha ido cobrando cada vez más relevancia especialmente porque las personas han identificado una clara necesidad de complementar los conocimientos con los que ya cuentan o de adquirir nuevos conocimientos. Todo lo anterior, impulsado principalmente por los constantes cambios que se han dado en el mercado laboral, el cual con el paso del tiempo se ha vuelto más exigente y demandante, obligando de cierta manera a que las

personas se mantengan actualizadas en las profesiones o campos de conocimiento en los que se desenvuelven.

Otra conclusión es que los cambios introducidos con la aparición de la educación continua han impulsado, de cierta forma, a que las instituciones de educación superior en Costa Rica incorporen este tipo de programas como parte de la oferta académica de sus escuelas o facultades. Es por esta razón que la gran mayoría de estas instituciones cuenta con diferentes programas de educación continua para ayudar a los profesionales a mantenerse actualizados.

Por lo tanto, Platinum Education se encuentra situada dentro de una industria que posee una amplia oportunidad de crecimiento, especialmente por la alta demanda de los profesionales hacia este tipo de educación y la constante búsqueda por parte de ellos de diferentes opciones académicas. Estas opciones son exploradas a fin de que les permitan enriquecer sus conocimientos en el ámbito laboral con el objetivo de acceder a nuevas y mejores oportunidades de trabajo.

Esta empresa ha logrado posicionarse en el campo de la educación continua en un corto plazo, gracias en parte a la experiencia que tenían sus dueños en este campo, específicamente en el área de la odontología, unido también al prestigio y el valor agregado que ofrece el convenio que tienen con la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia.

Al contar con ese convenio, Platinum Education puede ofrecer una amplia oferta académica no solo en el campo de la odontología, que es el área en la que iniciaron, sino también en cualquiera de las dieciocho facultades con las que cuenta la universidad en su programa de educación continua. De esta manera tienen grandes oportunidades de cumplir con el objetivo que se trazaron al crear la empresa, el cual era el poder extender los cursos o diplomados que imparten a otras áreas más allá de la odontología.

En el campo específico de la odontología, la empresa ofrece un valor agregado a los profesionales que la eligen para cursar sus programas. En aquellos cursos que son impartidos en conjunto con la Universidad Javeriana, Platinum Education ofrece a los profesionales una doble titulación, tanto de la empresa como de la Universidad Javeriana, además de la recertificación del título por parte del Colegio de Odontólogos. Esto es un valor agregado con el que no todas las instituciones en el país, que se dedican a la educación continua en esta área cuentan.

Además, Platinum Education ha empezado poco a poco a ampliar su oferta académica fuera del área de la odontología, que fue en la que iniciaron, siendo además, esta ampliación, uno de los motivos por los que decidieron separarse de sus ex socios. Un ejemplo de la misma en la oferta académica, se vio el año anterior cuando iniciaron exitosamente el diplomado de seguros, el cual ya fue impartido nuevamente en el primer trimestre del periodo 2017-2018, con resultados igual de positivos que los obtenidos en su primer año.

En lo que respecta a las conclusiones, específicamente en la parte del funcionamiento de la empresa en sí, una de estas es que la empresa presenta un retraso en la elaboración de los estados financieros. El desfase que presentan estos estados financieros es de aproximadamente tres a cuatro meses, lo cual impide que Platinum Education tenga datos actualizados de su funcionamiento que permitan o faciliten la toma de decisiones a lo interno de la empresa.

Otro de los aspectos que se observó, como parte de la gestión financiera, es que a lo interno de la empresa no se realiza ningún análisis de la información financiera, cálculo y análisis de los principales indicadores financieros, análisis de la rentabilidad y solidez de su estructura financiera. Unido a lo anterior, el presupuesto que realizan para sus gastos futuros está basado principalmente en los ingresos que esperan obtener por cada uno de los cursos o diplomados que imparten.

En relación con lo anterior, es importante mencionar que en ocasiones algunas empresas ven la elaboración de los estados financieros como un requerimiento que pide la ley como parte de su funcionamiento. Sin embargo, es fundamental que esta información sea vista como una oportunidad para la toma de decisiones en pro de la empresa, para buscar áreas de mejora, realizar análisis a profundidad de los datos y para entender a fondo qué es lo que está pasando con la empresa y cómo se puede mejorar.

Una conclusión, más específicamente relacionada con el registro de la información financiera y el funcionamiento a lo interno de la empresa, está relacionada con los gastos administrativos y el costo de los servicios que brindan. Se pudo determinar que muchas veces estos gastos y costos no son clasificados correctamente en los registros contables. El problema de no realizar un registro correcto radica en que se vuelve un poco más difícil obtener datos reales acerca de cuáles áreas dentro de la empresa podrían mejorarse o cuáles están teniendo un buen desempeño que podría maximizarse o tomarse de ejemplo para mejorar otros cursos o diplomados.

En lo que respecta a los ingresos de la empresa, se observó que estos han crecido de manera acelerada con el paso de los años y tienen una relación directa con la incorporación de nuevos cursos o diplomados o con el fortalecimiento o la ampliación de los que ya tenían. Con lo anterior, se refuerza el hecho de que la empresa ha ido cumpliendo con los propósitos que se trazaron previo a la apertura de Platinum Education.

Una de las razones financieras que presentó un cambio significativo, desde el inicio de sus operaciones hasta la fecha, es el periodo medio de cobro, el cual ha ido aumentando con el paso de los años alejándose incluso del promedio que manejaba su antecesora, Dental Platinum. Es importante prestar atención a este indicador, especialmente por la alta exigibilidad que tienen sus fuentes de financiamiento ya que, si se da el incumplimiento de pago de alguno de sus clientes, la empresa corre el riesgo de no poder cumplir con sus acreedores.

Otra de las observaciones se encuentra relacionada con el costo de los servicios que presta la empresa. Estos han ido creciendo con el paso de los años, aun cuando podrían ser mucho mayores si el registro contable entre costos y gastos se realizara correctamente. El peso del costo de las ventas sobre los ingresos aumentó de un 39.8% en 2016 a un 52.2% en 2017, lo cual causó una disminución considerable del margen de utilidad bruta.

Dentro de la empresa existen gastos no deducibles de impuestos, los cuales representan gastos en los que la empresa sí incurre pero que por diversos motivos no pueden ser reportados como gastos reales y por consiguiente no pueden ser deducibles de impuestos. El problema es que este tipo de gastos se han ido incrementando con el paso del tiempo, afectando el monto que debe de pagar la empresa por concepto de impuesto sobre ventas, disminuyendo la utilidad neta del periodo y por lo tanto afectando la rentabilidad de la misma.

Para finalizar, las fuentes de financiamiento de la empresa son principalmente pasivos de corto plazo con una alta exigibilidad que aumenta el riesgo para Platinum Education, principalmente porque fuentes de financiamiento de corto plazo se encuentran financiando activos de largo plazo, como sucedió en 2016, o incluso pasivos de corto plazo financiando en mayor proporción activos de corto plazo con una alta exigibilidad. Esto evidentemente eleva el riesgo financiero de la empresa y la vuelve más vulnerable a incumplir con las obligaciones que tiene con sus acreedores, en especial si alguno de sus clientes no cumple con los pagos estipulados.

## **5.2 Recomendaciones**

En la sección anterior se incluyeron las principales conclusiones obtenidas a partir de la realización del presente trabajo de graduación. Como complemento a lo que se planteó anteriormente, en esta sección se establecerán las principales



recomendaciones para Platinum Education, en línea con dichas conclusiones. Dichas recomendaciones se realizan con el propósito de mejorar el funcionamiento de la empresa y el de su gestión financiera a nivel general.

La primera de las recomendaciones se encuentra relacionada con la industria en la que se encuentra la empresa. Al estar en una industria tan competitiva, como lo es la de la educación continua, y que con el paso del tiempo ha empezado a cobrar más relevancia por las demandas del mercado, Platinum Education debe continuar ofreciendo cursos con un alto valor agregado, como hasta ahora lo ha hecho.

Es indispensable que la empresa fortalezca las alianzas que tiene con la Universidad Javeriana. Pero aparte de eso, debe continuar con los planes de expansión que tiene previstos en el corto plazo como lo son por ejemplo los convenios con la Universidad de Chile y la Universidad Antonio Nariño (UAN) de Colombia, en el área de la odontología principalmente.

Sin embargo, es de gran relevancia que la empresa no solamente centre sus esfuerzos en el área de la odontología, donde ya se encuentra bien posicionada, sino que también debe continuar ampliando paulatinamente su oferta académica, como lo hizo el año pasado con el diplomado de seguros.

Al diversificar su oferta académica, a áreas más allá de la odontología, la empresa no estaría enfocada solamente en un grupo de profesionales si no que podría abarcar un mercado mucho más amplio del que tiene actualmente. Además, para poder realizar esta diversificación académica cuentan con una gran ventaja que es el convenio que tienen con la Universidad Javeriana. Este convenio les brinda la potestad de impartir cualquiera de los cursos que se encuentran dentro de las dieciocho facultades que forman parte del programa de educación continua de dicha universidad. Es importante tomar en cuenta que este crecimiento debe irse realizando de manera ordenada y acorde con las posibilidades de la empresa. Pero

que, al incrementarse la oferta académica, Platinum Education podría aumentar los ingresos que obtiene y por lo tanto las ganancias de la empresa.

Otra de las recomendaciones se encuentra relacionada con el mantenimiento y la ampliación de la oferta académica que se mencionó anteriormente. Parte del éxito que ha tenido la empresa se debe a los altos estándares de calidad que tienen los cursos y diplomados que imparten. Por lo cual, la recomendación va orientada hacia el mantenimiento de estos estándares que sin duda alguna le brindan a la empresa una ventaja competitiva sobre otras empresas educativas. Por ejemplo, en el caso de la odontología los profesionales obtienen una doble titulación y la recertificación de sus títulos por parte del Colegio de Cirujanos Dentistas. Esto sin duda es un valor agregado que ofrece la empresa y que los profesionales toman en consideración al momento de elegir la institución en la que desean cursar sus estudios complementarios.

En lo que respecta a las recomendaciones específicamente en el área financiera de la empresa, la primera de ellas se encuentra relacionada con el proceso de elaboración de los estados financieros. Es importante que la empresa mejore este proceso evaluando de forma detallada qué aspectos son responsabilidad propiamente de la empresa y cuáles son específicamente responsabilidad de la contadora externa. Por ejemplo, del lado de la empresa la recomendación va orientada a mejorar el proceso de registro contable de manera que la información que envía la asistente administrativa a la contadora externa al inicio de cada mes, esté completa y lista para ser utilizada por la contadora, y no como ocurre actualmente donde la información llega incompleta y debe ser posteriormente corroborada por uno de los dueños de Platinum Education.

Es probable que, si la contadora recibe la información completamente lista para ser utilizada, la elaboración de los estados financieros sería mucho más sencilla y rápida. Por ende, la contadora no tendría una justificación para tener un retraso de más de tres meses en la presentación de esta información. Al final, el beneficio lo

obtiene la empresa, porque al tener datos más actualizados podría realizar un análisis de esta información y utilizar los datos para medir el desempeño de la empresa, para la toma de decisiones y para poder anticipar situaciones que podrían poner en dificultades a la empresa pudiendo reaccionar oportunamente a ellas.

La recomendación anterior se realiza fundamentalmente porque muchas veces se tiende a pensar que el contenido de los estados financieros está puramente relacionado con un cumplimiento de orden legal y fiscal de las empresas, olvidando que la información que estos contienen puede brindar detalles de las relaciones de la empresa con los clientes, proveedores y empleados. Además, pueden ser de gran utilidad para poder tomar decisiones que busquen aumentar la rentabilidad en la empresa y optimizar el funcionamiento de esta, así como mejorar la utilización de los recursos de los que dispone.

Para cualquier empresa es importante poder realizar un análisis financiero que permita comparar a la empresa con otras dentro del mercado en el que se desenvuelve. Para Platinum Education es difícil poder realizar este análisis comparativo por la falta información que existe dentro de la industria de la educación continua en Costa Rica. Sin embargo, ellos tienen la ventaja de poder contar con datos de la empresa predecesora, que tenía características similares y varios años de trayectoria en el mercado, sin contar con que parte de esa información fue utilizada para elaborar el presente trabajo de graduación. Por lo tanto, se recomienda a la empresa utilizar los hallazgos obtenidos a lo largo de este proyecto, así como el análisis efectuado de los datos para continuar evaluando el desempeño de Platinum Education de una manera más real y acorde con las características de la industria en la que se desenvuelve.

Una de las fuentes bibliográficas consultadas para este proyecto resaltaba la importancia que tenía la historia en la evaluación del desempeño de una empresa porque esta brinda información sobre ciclos dentro de la industria, decisiones y comportamientos que impactaron el desempeño de la empresa que, a futuro pueden

ser tomados en consideración para optimizar el funcionamiento de la empresa. Por las razones mencionadas anteriormente, es que se realiza la recomendación de continuar realizando el análisis financiero e histórico de la empresa.

Por otra parte, a nivel interno se sugiere mejorar el proceso de registro de los costos por los servicios que brindan, así como de los gastos administrativos en los que incurre la empresa. La razón de esta recomendación es que la empresa pueda identificar si existen oportunidades de mejoramiento en el control de los costos y gastos, así como también poder identificar cuál es la verdadera rentabilidad de cada uno de los cursos y diplomados que imparten. Para una de las autoras consultadas, el tener claridad de las líneas de negocio que tiene una empresa dedicada a las ventas, es importante porque ayuda a medir la efectividad de los equipos encargados de la venta de los productos. De igual manera es útil para determinar el peso que tiene cada uno de estos en la toma de las decisiones, determinar cuáles son los costos y gastos que más impactan a la empresa, cuáles tienen más importancia o deben de ser monitoreados de cerca, por ejemplo.

En relación con lo anterior, también es importante realizar un registro correcto del costo de los servicios que presta la empresa porque estos han venido aumentando de manera significativa con el paso de los años- Por lo tanto, es importante determinar si anteriormente el registro no era el correcto y por eso los costos eran inferiores, si los costos han ido aumentando solamente en relación con el crecimiento de la oferta académica o si han aumentado por otros motivos que no están claros. Por lo tanto, es recomendable determinar la causa principal para establecer si es necesario implementar medidas a lo interno de la empresa para optimizar los costos o incluso determinar la posibilidad de incrementar el precio de los cursos o diplomados, si es que fuera necesario.

Se prevé que los ingresos de Platinum Education continúen creciendo en los próximos años, pero no al mismo ritmo en el que han venido creciendo los primeros años. Por lo tanto, se recomienda continuar buscando opciones que permitan

diversificar y ampliar la oferta académica para impulsar el crecimiento de la empresa y por ende el de los ingresos, en especial evitando que estos dependan de pocos productos, lo cual hace más susceptible a la empresa.

A nivel de las razones financieras, se recomienda vigilar de cerca el indicador del periodo medio de cobro. La razón principal es que al ser las tarjetas de crédito una de las mayores fuentes de financiamiento con las que cuenta la Platinum Education, el margen con el que cuenta la empresa para cumplir sus obligaciones es bastante estrecho y por lo tanto la exigibilidad es muy alta. Si el periodo de cobro llegara a extenderse por encima del periodo que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones, esta podría tener problemas para pagarle a sus acreedores, pudiendo comprometer la estabilidad financiera de la empresa.

Otro de los indicadores afectados es el del margen de utilidad neta. A lo interno, existen gastos que fueron realizados por la empresa pero que no pueden ser deducibles de impuestos, lo cual afecta el resultado final de este margen. Por lo tanto, es recomendable determinar si existen formas de disminuir el monto de los gastos no deducibles principalmente porque estos se han ido incrementando con el paso de los años y han empezado a afectar de manera negativa las utilidades que obtiene la empresa.

La última recomendación está relacionada con las fuentes de financiamiento de la empresa, ya que se sugiere que esta vaya consolidando poco a poco el financiamiento a través del patrimonio, dato que fue corroborado por las proyecciones realizadas, haciendo uso principalmente de las utilidades acumuladas en cada uno de los periodos para así lograr tener una mayor solidez de la estructura financiera de la empresa.

En resumen, a lo largo del presente capítulo se determinaron las conclusiones más relevantes que se desprendieron de la realización de este trabajo y en línea con estas conclusiones se brindaron algunas recomendaciones que pueden ser de

utilidad para la empresa, para que esta mejore su funcionamiento interno, su gestión financiera y optimice el uso de los recursos. Además, son recomendaciones para que esta empresa pueda fortalecerse y así poder optar por fuentes de financiamiento que le permitan a Platinum Education continuar su crecimiento

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros:

- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). Principios de Administración Financiera. Décimo Segunda Edición. México D.F., México: Editorial Pearson
- Jaffe, J., Ross, S. y Westerfield, R. (2012). *Finanzas Corporativas*. Novena Edición. México D.F., México: Editorial Mc. Graw Hill.
- Jordan, B., Ross, S. y Westerfield, R. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Novena Edición. México D.F., México: Editorial Mc. Graw Hill.
- Salas, T. (2012). *Análisis y Diagnóstico Financiero*. Edición 2012. San José, Costa Rica: Ediciones El Roble.

### Recursos electrónicos

- Platinum Education. (2017). Recuperado de: <http://eduplatinum.com>
- Pontificia Universidad Javeriana. (2017). Recuperado de: <http://www.javeriana.edu.co/educon>
- Izquierdo, B., & Schuster, J. (1997). La educación continua, una alternativa para la formación de los recursos humanos. Revista Ciencia Administrativa. Recuperado el 22 de noviembre del 2017, de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2013/01/continua2000.pdf>
- Universidad Técnica Nacional. (2017). Educación Continua. Recuperado el 22 de noviembre del 2017, de <http://www.utn.ac.cr/content/educaci%C3%B3n-continua>
- Estado de la Educación. (2015). La evolución de la educación superior. Recuperado el 27 de noviembre del 2017, de <http://www.estadonacion.or.cr/educacion2015/assets/cap-4-ee-2015.pdf>

- Fernández, Néstor. (1999). Surgimiento y evolución de la Educación Continua. México. Recuperado el 28 de noviembre de [http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/275/Publica\\_20130321235712.pdf](http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/275/Publica_20130321235712.pdf)
- Narro Robles, José. (2014). La Educación Continua en la UNAM. México. Recuperado el 28 de noviembre de <http://educacioncontinua.cuaed.unam.mx/docs/introduccion.pdf>
- Boletín electrónico Brújula de Compra de Profeco. (2006). Diplomados y cursos de actualización. Recuperado el 30 de noviembre de [https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj\\_2006/pdf06/2006-08-28%20Diplomados%20y%20cursos%20de%20actualizaci%C3%B3n.pdf](https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2006/pdf06/2006-08-28%20Diplomados%20y%20cursos%20de%20actualizaci%C3%B3n.pdf)
- Hernández, Patricia. (2013). Antecedentes históricos de la Educación en Costa Rica: De la colonia a la apertura de la Facultad de Odontología, Universidad de Costa Rica. Recuperado el 2 de diciembre de <http://www.fodo.ucr.ac.cr/sites/default/files/revista/Antecedentes%20históricos%20de%20la%20Educación%20en%20Costa%20Rica%20De%20la%20colonia%20a%20la%20apertura%20de%20la%20Facultad%20de%20Odontolog%C3%ADa%20UCR.pdf>
- Platinum Education. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <http://eduplatinum.com/diplomados/derecho/>
- Platinum Education. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <http://eduplatinum.com/faqs/>
- Pontificia Universidad Javeriana. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <http://www.javeriana.edu.co/institucional>
- Pontificia Universidad Javeriana. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <http://www.javeriana.edu.co/educon>
- Odontópolis Dental Training Center. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <https://odontopolis.com/nosotros>
- Centro Internacional de Formación Odontológica. (2018). Recuperado el 21 de enero del 2018 de: <http://cifoedu.com>
- Quinceno, A. (2018). Estados financieros para la toma de decisiones. Herramientas Empresariales de la Cámara de comercio de Medellín para



Antioquia. Recuperado el 3 de marzo del 2018 de <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadyFinanzas/Estadosfinancierosparalatomadedecisiones.aspx>

- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera*. Recuperado el 3 de marzo del 2018 de <https://books.google.com.mx/books?id=cr80DgAAQBAJ&pg=PA2&lpg=PA2&dq=%E2%80%9Cproceso+que+involucra+los+ingresos+y+egresos+atribuibles+al+realizaci%C3%B3n+del+manejo+racional+del+dinero+en+la+organizaciones+y+en+consecuencia,+la+rentabilidad+financiera+generada+por+el+mismo&source=bl&ots=iq2nTKLp19&sig=5QAfFVNP7gL2fNnAAHdB7iNmc8Q&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiAqe3H3NDZAhXJ8YMKHcnfDjwQ6AEIPDAC#v=onepage&q=%E2%80%9Cproceso%20que%20involucra%20los%20ingresos%20y%20egresos%20atribuibles%20al%20realizaci%C3%B3n%20del%20manejo%20racional%20del%20dinero%20en%20la%20organizaciones%20y%20en%20consecuencia%20la%20rentabilidad%20financiera%20generada%20por%20el%20mismo&f=false>
- González, M. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia). Recuperado el 3 de marzo del 2018 de <http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf>

### Trabajos finales de graduación

- Blanco Chaves, Pablo. (2016). *Modelo de Análisis y Gestión Financiera Integral en una Empresa Nacional Productora y Comercializadora De Calzado*. San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.

- Arce Ureña, David J. (2015). *Análisis financiero para la empresa Papales ABC y propuesta de mejora de la gestión financiera*. San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.
- Segura García, José D. (2015). *Evaluación de la gestión financiera de una empresa recolectora de desechos de metal para la exportación*. San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.
- Vásquez Villalobos, Evelin. (2015). *Diagnóstico de gestión financiera de El Ferretero Feliz S. A, para el período 2013-2014*. San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.
- Fernández Mora, Carolina. (2015). *Diagnóstico de gestión financiero y propuesta de mejora para la empresa Soluciones Electrónicas y Tecnologías S.A.* San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.
- Palma Pérez, Pamela. (2014). *Desarrollo de una estructura para el análisis y control financiero de la asociación solidaria de empleados de Durman Esquivel, Costa Rica*. San José, Costa Rica. Presentado en la Universidad de Costa Rica.

#### **Otras fuentes:**

- Salas, T. Curso de Análisis Avanzado de Estados Financieros. Universidad de Costa Rica, 2017.
- Salas, T. “Análisis de índices financieros”. Curso de Análisis Avanzado de Estados Financieros. Universidad de Costa Rica. 17 de mayo del 2017.
- Salas, T. “Solidez y equilibrio de la estructura financiera”. Curso de Análisis Avanzado de Estados Financieros. Universidad de Costa Rica. 7 de junio del 2017.
- Entrevista a José Pablo Cordero, Platinum Education. Realizada el 18 de enero del 2018.